

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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

Qualitätsmanagement/ Praxishygiene ab Seite 50



Wirtschaft |

**Vorsicht bei Daten
und Fotos von ehemaligen
Mitarbeitern**

ab Seite 30

Lebensart |

**Die Welt
muss bunter
werden**

ab Seite 106

Das erste **LISTERINE**[®] Therapeutikum

für schmerzempfindliche Zähne



NEU!

- ▶ Patentierte Behandlung
- ▶ Mit Kristall-Technologie
- ▶ Wirkt effektiv und langanhaltend
- ▶ Klinisch getestet

Ab April 2014 in der Apotheke



Hygiene quo vadis? Eine „saubere Sache“ – auch in Zukunft!

Iris Wälter-Bergob, IWB CONSULTING

Referentin und Autorin für Praxismanagement, Hygiene und Qualitätsmanagement

Es gibt kaum ein Thema, welches während der letzten Jahre in der Zahnarztpraxis so zentral im Fokus stand wie die Hygiene. Der simple Begriff Hygiene wurde vollkommen neu definiert und mit etlichen Aufgaben und Pflichten belegt. Und daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern.

Wer auch in Zukunft „sauber bleiben“ möchte, sollte die einschlägigen Regulatorien und Vorschriften genauestens befolgen. Die Zahl der Praxisbegehungen steigt rasant. Gerichtliche Urteile bei Unterlassung der Hygienevorschriften sehen empfindliche Strafen für Praxisbetreiber vor, die bis hin zur Schließung der Praxis führen können.

Wer nun denkt, dies sei über alle Maßen übertrieben oder unverhältnismäßig, sollte seinen Kurs schnell korrigieren. Denn schließlich steht bei der Forderung nach optimalen Hygienestandards nichts Geringeres im Mittelpunkt als das Wohl und die Gesundheit von Patienten und Praxisteam.

Eine gründliche Auseinandersetzung mit dem Thema hilft bei der lückenlosen Erfüllung der Anforderungen. Deshalb sollte von Anfang an sichergestellt sein, dass alle Teammitglieder frei von Infektionen sind. Eine ausführliche Hygieneschulung wird mit allen Teammitgliedern durchgeführt und das Gelernte im Alltag gelebt. Die Basis dazu bildet ein detaillierter Hygieneplan. Zum Schutz aller Beteiligten ist auf die korrekten Desinfektionsmaßnahmen von Händen und Behandlungsumgebung zu achten. Auch dem Tragen von Schutzkleidung kommt eine elementare Rolle zu.

Weitere unerlässliche Schritte bilden die bestimmungsgemäße Risikobewertung und Aufbereitung von Medizinprodukten mit geeigneten Verfahren sowie der korrekte Einsatz und die Validierung der Aufbereitungsgerätschaften. Werden Geräte nicht validiert, sind alle Vorgänge hinfällig und in der

Hygienekette entsteht eine massive Lücke. Innerhalb der Validierung werden die Ergebnisse aus dem Aufbereitungsprozess dokumentiert und interpretiert. Ziel ist es, zu belegen, dass ein Verfahren bzw. Prozess kontinuierlich den vorgeschriebenen Anforderungen entspricht. Nur so kann der Betreiber rechtssicher nachweisen, dass seine Medizinprodukte ordnungsgemäß aufbereitet wurden.

Auch der Verpackungsprozess muss validierbar sein, um als gesetzeskonform zu gelten. Die Verpackung bildet einen essenziellen Faktor in der Aufbereitungskette. Ist das Sterilbarrieresystem nicht für das gewählte Sterilisationsverfahren geeignet, so sind auch alle folgenden Schritte ineffizient.

Werden diese Basiselemente nicht nur wahrgenommen, sondern auch aktiv in den Alltag integriert und gelebt, können Praxen einer Begehung ohne Bedenken entgegensehen. Als Ratschlag gilt: Bleiben Sie immer am Ball und stellen Sie sich aktuell auf Neuerungen in den Vorschriften und Regelwerken ein – dann ist der Hygienekreislauf in Ihrer Praxis auch in Zukunft eine „saubere Sache“.



Infos zur Autorin

Iris Wälter-Bergob
IWB CONSULTING

ANZEIGE



360grad
Praxistour

Informieren Sie sich jetzt!

Info-Hotline
+49 341 48474-307

360grad.oemus.com



Politik

- 6 Statement Nr. 10

Wirtschaft

- 8 Fokus

Praxismanagement

- 12 Gehaltsextras – Ein Gewinn für alle Seiten
- 16 Finanzplanung ist Lebensplanung
- 19 Qualitätsmanagement braucht Führungskraft
- 22 „Ein QM-System ist wie ein Navigationssystem im Auto“
- 24 Die Zukunft strahlt weiß
- 26 In Google auf Seite eins – durch Arztbewertungen!

Recht

- 30 Vorsicht bei Daten und Fotos von ehemaligen Mitarbeitern

Psychologie

- 34 Körpersprache in der Zahnarztpraxis

Tipps

- 36 Veränderte Rechtsprechung zu nachträglichen Schuldzinsen
- 38 Ich bin Kassenzahnarzt ...
- 40 Abrechnung von Hygienemaßnahmen im Rahmen des QM
- 42 Berechnung der Materialkosten in der GOZ 2012
- 44 Neue Praxisziele für 2014 festlegen!
- 46 Selten dumm!

Zahnmedizin

- 48 Fokus

Qualitätsmanagement/Praxishygiene

- 50 Sachgemäße Hygiene in vier Schritten
- 56 Viel erreicht – noch mehr zu tun
- 62 Alles vernetzt – von Anfang an
- 64 Hygiene in der Zahnarztpraxis ist „Chefsache“
- 66 Manuelle Aufbereitung jetzt RKI-konform

Praxis

- 68 Produkte
- 78 Es ist so weit: Das Warten hat sich gelohnt!
- 82 Hochgoldhaltig, biokompatibel und mundbeständig
- 86 Effiziente Versorgung einer Klasse V-Kavität
- 88 Parodontitis mit weitreichenden Folgen
- 92 Vom digitalen Abdruck zum fertigen Zahnersatz
- 96 Oscarreife Teamarbeit

Dentalwelt

- 98 Fokus
- 104 Lösungsanbieter mit hoher Röntgenkompetenz

Lebensart

- 106 Die Welt muss bunter werden
- 110 Antarktis – Die eisige Schönheit des siebten Kontinents

Rubriken

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE



dentAkraft
DENTALSERVICE + EINRICHTUNGEN

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

Beilagenhinweis

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



NSK

Jetzt erhältlich!

iCare+

Für die perfekte Hygiene

Automatisches Reinigungs-, Desinfektions- und Pflegesystem für dentale Übertragungsinstrumente

Reinigungs-, Desinfektions- und Pflegezyklus
Max. MINUTEN **14'**
4 INSTRUMENTE GLEICHZEITIG

VORTEILE

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



n.clean

Bakteriostatisch
Fungistatisch
Reinigend



n.cid

Bakterizid
Fungizid
Viruzid



NSK Europe GmbH

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

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



Powerful Partners®

Qualitätsmanagement: Eine Hilfe für die Praxis?



Nr. 10

Statement

Sanitätsrat Dr. Hans Joachim Lellig

Vorsitzender der Ärztekammer des Saarlandes –
Abteilung Zahnärzte, Vizepräsident der Ärztekammer des Saarlandes



Dr. Hans Joachim Lellig
Infos zum Autor

Keine Frage: Die Einführung eines einrichtungsinternen Qualitätsmanagements kann der kontinuierlichen Sicherung und Verbesserung der Patientenversorgung und der Praxisorganisation dienen. Es kann dabei helfen, die außerordentlich umfangreichen, gesetzlichen Vorgaben für die zahnärztliche Praxis zu erfüllen und gleichzeitig unterstützend wirken bei der Beachtung der hoch individuellen Anforderungen einer modernen Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde.

„Qualität“ bedeutet dabei einerseits die Erfüllung aller einschlägigen gesetzlichen Vorschriften und andererseits die Erfüllung der Anforderungen des Patienten, aber auch der Anliegen der Mitglieder des Praxisteam, den Arbeitsschutz und die Arbeitssicherheit betreffend. Der „Selbstzweck der Erfüllung von (zum Teil – nachvollziehbar – als lästig empfundenen) Vorschriften“ darf dabei aber nie im Vordergrund stehen und muss immer von einem erkennbaren Nutzen als Motivationsindikator überlagert werden.

Will man also Qualitätsmanagement in der Praxis erfolgreich betreiben, muss „Qualität“ als eine Summe von veränderlichen Anforderungen begriffen werden. Ein zahnärztliches Qualitätsmanagementsystem muss somit sicherstellen, dass diese Anforderungen geordnet nach Struktur-, Prozess- und Ergebnisqualität zunächst richtig erkannt und dann mit vorbereiteten Arbeitshilfen erfüllt werden.

Im Grunde führten Zahnarztpraxen auch schon vor Inkrafttreten des § 135a SGB V qualitätssichernde Arbeiten durch, nur wurden diese Maßnahmen nie systematisch miteinander in Beziehung gesetzt und hatten daher auch nie die Chance, als ein eigenständiges zahnärztliches Qualitätsmanagement begriffen zu werden.

Jedes Qualitätsmanagementsystem ist dabei nur so erfolgreich, wie es akzeptiert, oder, noch besser, als sinnvoll, unterstützend und weiterführend von den Anwendern – d.h. vom Zahnarzt und seinem Team – erkannt wird.

Diese Voraussetzungen kann es nur erfüllen, wenn es jenseits abstrakter DIN-Normen:

- speziell auf die Bedürfnisse der zahnärztlichen Patientenversorgung zugeschnitten ist und sich für jede Praxis individualisieren lässt
- die notwendigen Anforderungen an den Betrieb einer Zahnarztpraxis klar und sinnvoll ordnet und
- sich zeit- und kostengünstig umsetzen lässt.

Nicht zuletzt muss darüber hinaus ein Qualitätsmanagementsystem Wege aufzeigen, wie die Praxisorganisation effizient, effektiv und zugleich gerichtsfest gestaltet werden kann.

Viele der heute (noch) auf dem Markt befindlichen Praxismanagementsysteme werden diese Voraussetzungen in unterschiedlicher Art und Weise erfüllen, sonst hätten sie sich bei den Anwendern nicht durchgesetzt.

Das im Saarland eingeführte ZQMS-System in der Version des heute insbesondere von Hessen, Rheinland-Pfalz und Niedersachsen gestalteten, fortgeführten und inzwischen internetbasierten Qualitätsmanagementsystems, das in mehr als der Hälfte aller Kammerbereiche – z.T. auch in Abwandlung – Anwendung findet, erfüllt aus meiner Sicht die genannten Voraussetzungen. Es unterstützt die Anwender darüber hinaus bei der Erfüllung der Anforderungen der nach dem sog. „Praxismodell“ durchgeführten betriebsärztlichen und sicherheitstechnischen Betreuung der Praxen. Weiterhin werden die Praxen dadurch auf infektionsschutzrechtliche und/oder auf das Medizinproduktegesetz, die Medizinproduktebetriebsverordnung und die Röntgenverordnung (die drei letzten Bestimmungen treffen für das Saarland zu) gestützte Praxisbegehungen vor – durch je nach Bundesland unterschiedlich zuständige Behörden/Gesundheitsämter.

Die in der Überschrift formulierte Frage kann dahingehend beantwortet werden, dass Praxismanagementsysteme in den Zahnarztpraxen immer dann einen Nutzen bringen, wenn sie so gestaltet sind, dass die Vorteile für den Zahnarzt oder sein Praxisteam offensichtlich werden. Indem diese in der täglichen Arbeit erleben, wie dadurch die Struktur-, Prozess- und Ergebnisqualität und damit auch die eigene Zufriedenheit und die der Patienten positiv beeinflusst werden können.

Sanitätsrat Dr. Hans Joachim Lellig

Vorsitzender der Ärztekammer des Saarlandes – Abteilung Zahnärzte, Vizepräsident der Ärztekammer des Saarlandes

ANZEIGE

FINDEN STATT SUCHEN.

www.zwp-online.info **ZWP online**

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.

Berufsprofil:

Zahnarzt als Frauenberuf

Die Zahnärzte in Deutschland haben Nachwuchssorgen. Der Beruf sei für junge Mediziner lange nicht mehr so

attraktiv wie früher, sagten Vertreter der Zahnärzteschaft auf dem Deutschen Zahnärztetag in Frankfurt am

Main. Immer weniger nähmen das unternehmerische Risiko auf sich, eine Praxis zu gründen; sie hätten zudem den Anspruch, mehr Zeit für Familie und Freizeit zu haben. Demgegenüber gibt es in Deutschland, aus Sicht der Zahnärzte, zu viele Zahntechniker. „Es ist immer weniger Zahnersatz nötig“, sagte der Präsident der Bundeszahnärztekammer, Peter Engel, „aber auf jeden Zahnarzt kommt ein Zahntechniker.“ Es gebe ganz eindeutig „ein Unverhältnis zwischen Bedarf und Angebot“. Gleichzeitig beobachteten die Zahnärzte eine deutliche „Feminisierung“ des Berufes: „Bald werden wir 70 Prozent Zahnärztinnen haben“, sagte Dr. Wolfgang Eßer, Chef der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung.



Quelle: dpa/ZWP online

Frisch vom MEZGER





Bulk Fill

Seitenzahnfüllung leicht gemacht

Einfachheit, die begeistert. Mit Filtek™ Bulk Fill von 3M ESPE.

NEU! Filtek Bulk Fill für eine schnelle und einfache Anwendung mit optimierten Materialeigenschaften.

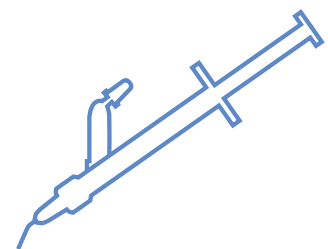
- Bulk Fill-Technik bis zu einer Schichtstärke von 4 mm möglich
- Fließfähige Viskosität für eine gleichmäßige Adaption an die Kavitätenwände
- Bis zu 50 % höhere Druckfestigkeit im Vergleich zu anderen Bulk Fill-Materialien
- Erhältlich in 4 Farben: A1, A2, A3 und Universal

3M ESPE. Qualität, die begeistert.

www.3MESPE.de/FiltekBulkFill



NEU!



Filtek™
Bulk Fill

Flowable Composite

3M ESPE

Rechnungen 2010 prüfen:

Praxen und Laboren droht Zahlungsausfall

Das Jahresende naht, und mit ihm droht das Aus für viele Forderungen von Praxen und Laboren gegenüber säumigen Privat- oder Selbstzahlerpatienten. Denn Ansprüche können grundsätzlich nur drei Jahre rückwirkend geltend gemacht werden. Das bedeutet: Offene Rechnungen aus dem Jahr 2010 drohen zu verfallen; Mediziner und Labore riskieren, auf ihren Forderungen sitzen zu bleiben. Das können sie vermeiden, indem sie ihre

Buchhaltung umgehend auf offene Rechnungen aus dem Jahr 2010 hin überprüfen und diese noch 2013 ins Inkasso geben.

Helmut Schlotmann, Geschäftsführer von Medizininkasso, der Fach-Inkassostelle für Medizinberufe und Kliniken, erläutert den Grund: „Vom 1. Januar 2014 an können Patienten bei unbezahlten 2010er-Rechnungen die Einrede der Verjährung vorbringen.“ Das Fach-Inkassobüro mit Sitz in Offen-

bach unterstützt Praxen seit vielen Jahren, der Verjährungsfalle zu entgehen. Etwa, indem Teilzahlungen erwirkt, Klage erhoben oder das gerichtliche Mahnverfahren gegen den Schuldner eingeleitet wird. Diese Möglichkeiten stoppen die Verjährung.

Medizininkasso
Schlotmann & Sterz GmbH
Tel.: 069 750887-0
www.medizininkasso.de

Facebook:

Bei Bildern und Filmen unbedingt Quelle angeben

Über Facebook werden täglich Millionen von Bildern, Fotos und Filmen verbreitet. Beiträge mit Fotos/Film bekommen nachweislich mehr Aufmerksamkeit und haben eine höhere Interaktionsrate, d.h. sie werden häufiger geliked, kommentiert und/oder geteilt. Beim Posten



von nicht eigenem Bildmaterial ist jedoch einiges zu beachten. Bilder und Filme unterliegen dem Urheberrecht, deshalb muss stets die Quelle sowie der Urheber (Fotograf, Illustrator etc.) des verwendeten Materials angegeben werden. Ansonsten können zum Teil erhebliche Geldstrafen drohen. Und falls für Facebook

Bilder über Online-Stock-Bildarchive wie z.B. fotolia.com eingekauft werden, ist unbedingt darauf zu achten, dass die Lizenz die Nutzung in sozialen Netzwerken beinhaltet. Weitere Hinweise und Tipps zur Handhabung und Nutzung von Facebook sind auf www.zwp-online.info unter der Rubrik „Facebook-Tipps für Zahnarztpraxen“ erhältlich.

Quelle: ZWP online, Autoren: Prof. Dr. Thomas Sander, Christoph Boche

Praxisgebühr:

Nach Abschaffung Zahnarztbesuche im Anstieg



Sie sollte Patienten vor unnötigen Gängen zum Arzt abhalten – aber brachte viel Verdross: die Praxisgebühr. Zum Jahresbeginn 2013 wurde sie abgeschafft. Nun liegen erste Daten über

Vorjahreszeitraum. Das geht aus Zahlen der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) hervor, die der Deutschen Presse-Agentur in Berlin vorliegen. Versicherte mussten zwischen

Auswirkungen vor: Nach Wegfall der Praxisgebühr gehen die Deutschen wieder öfter zum Zahnarzt. Die Zahl der Behandlungsfälle stieg im ersten Quartal 2013 gegenüber dem Vorjahresquartal um 2,6 Prozent auf rund 20,7 Millionen. Im zweiten Quartal zählten die Zahnärzte sogar 21,8 Millionen Patienten – 5,8 Prozent mehr als im

2004 und Ende 2012 die Zehn-Euro-Gebühr bei Arzt-, Zahnarzt- oder Psychotherapeutenbesuchen einmalig für das jeweilige Quartal zahlen. Wegen der guten Finanzlage der Kassen kippte die schwarz-gelbe Koalition die Gebühr. Insgesamt gab es in den vergangenen Jahren im Schnitt etwa 85 Millionen Behandlungsfälle beim Zahnarzt jährlich, wobei mehrere Besuche eines Patienten in verschiedenen Quartalen mehrmals gezahlt sind. Die Chancen auf lebenslange und lückenlose Prävention seien, so KZBV-Vorsitzender Jürgen Fedderwitz, mit Wegfall der Praxisgebühr wieder gestiegen.

Quelle: dpa, ZWP online

XIOS XG Select und Supreme

SOFORT ZUR KLAREN DIAGNOSE.

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

XIOS XG Select

XIOS XG Supreme

sirona.

**GROSSE
UMTAUSCHAKTION
MIT BIS ZU
8.700 €
PREISVORTEIL!**

Tauschen Sie Ihren alten Intraoralsensor oder Speicherfolienscanner – egal welches Fabrikat – gegen die neuen XIOS XG Sensoren und sichern Sie sich beste Bildqualität zum attraktiven Preis.*



QR Code scannen
& mehr erfahren.

* Sirona Aktionspreise zuzüglich gesetzliche MwSt. Gültig in Deutschland, Österreich und BeNeLux für Bestellungen bis 31.12.2013. Aktion zu beziehen über den Sirona Fachhandel.

Gehaltsextras – Ein Gewinn für alle Seiten

| Klaus Zimmermann

Es muss nicht immer eine Lohnerhöhung sein. Auch mit steuerfreien Extras lassen sich Mitarbeiter zu Höchstleistungen motivieren. Welche Sonderleistungen sind für mittelständische Unternehmen sinnvoll? Wie geht man am besten vor? Der Wettbewerb um die besten Kräfte wird immer härter. Ein attraktiver Bruttolohn reicht kaum aus, um gute Mitarbeiter zu finden und langfristig zu binden. Viele Unternehmen optimieren ihr Vergütungssystem, um eine teure Fluktuation zu vermeiden. Dabei stehen im Mittelpunkt betriebliche Nebenleistungen wie Lohn- und Gehaltsextras.

Nicht nur kostspielige Extras, sondern auch vermeintliche Kleinigkeiten erfahren eine hohe Wertschätzung bei Mitarbeitern. Dies belegt eine europaweite Studie des niederländischen CRF Institutes. Besonders beliebt sind Smartphone oder Laptop, Fortbildungskurse sowie Sport- und Gesundheitsmaßnahmen. Werden solche Sonderleistungen statt einer Gehaltserhöhung gewährt, profitieren Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Denn von einer Gehaltserhöhung bleiben dem Mitarbeiter nach Steuern und Sozialversicherung oft nur 40 Prozent auf dem Konto. Die Extras hingegen kommen meist „brutto für netto“ bei den Mitarbeitern an. Die Palette der möglichen Sonderleistungen ist vielfältig. Unternehmen stehen vor der Herausforderung, die passenden Sonderleistungen für ihre Belegschaft auszuwählen. Obendrein sollte sich der administrative Aufwand in Grenzen halten. Hier hat sich ein enger Dialog mit den Mitarbeitern bewährt. So finden Gehaltsextras den erhofften Anklang bei den Angestellten und schaffen eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Mit Multimedia motivieren

Moderne Smartphones oder Laptops sind nicht nur bei jungen Kräften sehr beliebt. Der Gesetzgeber hat kürzlich das Einkommensteuergesetz geändert.

Chefs können nun ihren Beschäftigten multimediales Equipment als Arbeitsmittel steuer- und sozialabgabenfrei zur Verfügung stellen – auch wenn die Geräte vorwiegend privat genutzt werden. Steuerfrei sind die private Nutzung von betrieblichen PCs, Laptops, Handys, Smartphones und Tablet-PCs. Ebenso steuerfrei ist das Zubehör wie etwa Monitor, Drucker, Scanner, Router oder Beamer. Eine Grenze ziehen die Finanzbehörden allerdings bei Geräten, die keinen geschäftlichen Bezug haben und praktisch nur privat genutzt werden, wie etwa Spielekonsolen, MP3-Player und E-Book-Reader. Handelt es sich um Arbeitsmittel, kann das Unternehmen auch die laufenden Kosten steuerfrei übernehmen, also etwa die Telefon- und Verbindungsgebühren. Allerdings müssen die Geräte im Eigentum der Firma bleiben. Um das Unternehmen abzusichern, empfiehlt sich eine schriftliche Vereinbarung, dass das Gerät beim Ausscheiden des Mitarbeiters zurückzugeben ist. Zudem kann das Unternehmen seinen Mitarbeitern auch Programme zur Verfügung stellen. Steuerlich begünstigt ist dabei aber nur die Software, die der Arbeitgeber in seinem Betrieb einsetzt. Erlaubt sind Betriebssysteme, gängige Officeanwendungen oder Virens Scanner. Nicht begünstigt sind Computerspiele – die stellen für gewöhnlich keine Arbeitsmittel dar.

Gezielte Gesundheitsförderung

Yoga, Rückenschule oder Stressbewältigungskurs: Betriebliches Gesundheitsmanagement liegt voll im Trend. Viele Firmen fördern die Gesundheit ihrer Mitarbeiter und steigern so deren Einsatzbereitschaft und Bindung an das Unternehmen. Was für viele Großunternehmen gängige Praxis ist, wird nun von mittelständischen Unternehmen verstärkt genutzt. Pro Mitarbeiter sind gesundheitsfördernde Maßnahmen bis zu einer Kostenhöhe von 500 EUR pro Jahr steuer- und sozialabgabenfrei. Doch Vorsicht bei der Auswahl der Maßnahmen: Im boomenden Gesundheitsmarkt entwickeln sich ständig neue Angebote, sodass einige Maßnahmen nur schwer einzuordnen sind. Die Rahmenbedingungen sind im Sozialgesetzbuch festgeschrieben und im Präventionsleitfaden der Spitzenverbände der Krankenkassen präzisiert. Im Zweifelsfall sollten Arbeitgeber schriftlich eine Anrufungsauskunft beim Finanzamt einholen. Nur so können sie vorab verbindlich klären, welche Maßnahmen tatsächlich steuerbegünstigt sind. Allgemeine sportliche Aktivitäten wie die Mitgliedschaft in einem Sportverein oder der Vertrag mit einem Fitnessstudio werden steuerlich grundsätzlich nicht gefördert. Zahlt das Unternehmen so etwas mit, kostet das Lohnsteuer und Sozialversicherung.



NEU!

Constic: Weniger brauchen, mehr können.

Das neue 3-in-1-Flow: Ätzen, Bonden, Füllen in einem Schritt.

Schneller, einfacher, sicherer: Erleben Sie Constic – das neue selbststützende, selbstadhäsive Flowcomposite von DMG. Constic verbindet Ätzel, Bond und Flow in einem einzigen Produkt. Damit sparen Sie Arbeitsschritte bei der

Behandlung – und gewinnen so mehr Sicherheit in der Anwendung. Ob kleine Klasse-I-Restaurationen, Unterfüllungen oder auch Fissurenversiegelungen: Setzen Sie ab sofort auf das 3-in-1-Flow!
www.dmg-dental.com



 **DMG**
Dental Milestones Guaranteed

IN DREI SCHRITTEN ZUM GEHALTSEXTRA

Wer im Unternehmen steuerfreie Extras neu einführt, sollte systematisch vorgehen. Ratsam ist ein enger Dialog mit den Mitarbeitern, gegebenenfalls dem Betriebsrat, und genaue Kostenabschätzung.

1. INTERESSE AUSLOTEN

Bei Sonderleistungen gehen die Geschmäcker auseinander. Schnell werden Gehaltsextras angeboten, die von den Mitarbeitern nicht angenommen werden. Deshalb: Zunächst die Belegschaft befragen und Vorschläge einholen.

2. FORMALITÄTEN KLÄREN

Mit dem Steuerberater ist zu erörtern, welche der gewünschten Sonderleistungen steuer- und sozialabgabenfrei angeboten werden können. Sind Dienstleister für betriebliche Maßnahmen notwendig, sollten mehrere Angebote eingeholt werden.

3. GEHALTSEXTRAS FESTLEGEN

Es ist zu klären, welche Maßnahmen einerseits die Belegschaft begeistern und andererseits das Unternehmen nicht unverhältnismäßig belasten.

Quelle: DHPG, www.dhpg.de

Herz für Familien zeigen

Die betriebliche Unterstützung bei der Kinderbetreuung gewinnt zunehmend an Bedeutung, besonders im Hinblick auf die Bindung jüngerer Mitarbeiter. Es wäre ein herber Verlust für die Firma, wenn eine engagierte Kraft das Unternehmen verlässt, weil sie dort Kind und Beruf nicht miteinander vereinbaren kann. Kleine und mittelgroße Unternehmen können kaum einen eigenen Kindergarten aufmachen, um die Kleinen der Angestellten betreuen zu lassen. Nichtsdestotrotz besteht die Möglichkeit, junge Eltern finanziell mithilfe des Fiskus zu unterstützen. Alle zusätzlich zum Gehalt gezahlten Leistungen für die Betreuung von nicht schulpflichtigen Kindern der Arbeitnehmer sind lohnsteuer- und sozialversicherungsfrei. Hierzu zählen nicht nur die Unterbringung in Kindergärten, sondern auch vergleichbare Einrichtungen wie Kindertagesstätten, Kinderkrippen und auch Tagesmütter. Ob das Unternehmen die kompletten Kosten übernimmt oder nur einen Teilbetrag, ist nicht von Belang. Allerdings muss der Arbeitnehmer seinem Chef die zweckentsprechende Verwendung des Zuschusses nachweisen. Dies kann beispielsweise durch eine Rechnung geschehen.

Klassische Extras prüfen

Mit den beschriebenen Maßnahmen ist der Katalog möglicher steuerfreier

Leistungen noch längst nicht erschöpft. Etliche weitere Leistungen sind für viele Mitarbeiter schon zur Selbstverständlichkeit geworden. So ist es nicht unüblich, dass der Arbeitgeber seinen Mitarbeitern mit einem Blumenstrauß zum Geburtstag gratuliert. Dass solche Geschenke bis zu 40 EUR abgabenfrei bleiben, interessiert meist nur die Buchhaltung. Bewährt haben sich auch Jobtickets oder Tankgutscheine, die das Unternehmen monatlich mit bis zu 44 EUR bezuschussen kann. Verbreitet ist auch, dass der Belegschaft Mitarbeiterrabatte eingeräumt werden. Weitere Klassiker sind beispielsweise die steuerfreie Erstattung der Kosten für die Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte, Sonn- und Feiertagszuschläge sowie Erholungsbeihilfen. Auch Einzahlungen in eine betriebliche Altersvorsorge per Direktversicherung, Pensionskasse und -fonds oder Unterstützungskassen sind durchaus üblich.

Fazit

Egal, welche Leistungen das Unternehmen bietet: Es muss ganz klar sein, dass es sich um zusätzliche Extras handelt. Es geht grundsätzlich nicht, dass Mitarbeiter statt ihres bisherigen Gehaltes etwa ein Jobticket oder ein Smartphone vom Chef erhalten. Die Finanzverwaltung wird in Lohnsteuerprüfungen genau darauf achten, ob die

attraktiven Sonderleistungen wirklich Extraleistungen der Firma sind. Wenn nicht, fällt dafür nachträglich Lohnsteuer und Sozialversicherung an. Und Unternehmer sollten strikt darauf achten, dass sie ihre Sonderleistungen nur dann erbringen, wenn die Mitarbeiter unterschreiben, dass es sich um eine freiwillige Leistung der Firma handelt, auf die kein Rechtsanspruch entsteht. Denn nur dann kann das Unternehmen diese Leistungen später zurückziehen.



Klaus Zimmermann
Infos zum Autor

kontakt.

Steuerberater

Klaus Zimmermann

DHPG Standort Bornheim

Adenauerallee 45–49

53332 Bornheim

Tel.: 02222 70070

E-Mail: klaus.zimmermann@dhpg.de

www.dhpg.de



Perio-Mate BioFilm Eraser



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

Perio-Mate ist lieferbar ab Anfang Juni 2013 und erhältlich zum Anschluss an alle gängigen Turbinenkupplungen.



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



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



Perio-Mate Powder

Pulver für die subgingivale Anwendung in Verbindung mit Pulverstrahlgeräten.



Powerful Partners®

Teil 1: Finanzberatung

Finanzplanung ist Lebensplanung

| Antje Isbaner

Zahnärzte arbeiten viel und hart für ihr Geld. In Zeiten großer demografischer Veränderungen und wirtschaftlicher Verwerfungen machen sich viele Zahnärzte Gedanken über ihre Altersversorgung und ihr erarbeitetes Kapital. Dabei sind die Ziele durchaus unterschiedlich. Junge Zahnärzte wollen keine Risiken beim Vermögensaufbau eingehen; etablierte Zahnärzte, die Vermögenswerte geschaffen haben, möchten diese abgesichert wissen. Dabei ist der Markt für Finanzprodukte groß und unübersichtlich und das Vertrauen in Banken und Berater geschwächt. Was ist also zu tun? Oder anders ausgedrückt: Ist guter Rat wirklich teuer?

Diesen Fragenstellungen soll in einer neuen Artikelserie nachgegangen werden. Im ersten Teil erläutert Torsten Klappdor, unabhängiger Honorarberater und Finanzplaner für Zahnärzte, was aus seiner Sicht eine

gute Beratung ausmacht und was selbst getan werden kann, um gewollte Ergebnisse zu erreichen. In weiteren Teilen der Serie werden verschiedene Finanzprodukte beleuchtet und „die Wissenschaft des Investierens“ dargelegt.

sind. Dabei ist für die meisten meiner Kunden persönliche und wirtschaftliche Unabhängigkeit ein starker Antrieb – egal, in welcher Lebensphase sie sich befinden. Die Aufgabe an mich ist es, in der Regel, ein Konzept zu erstellen, um z.B. möglichst früh wirtschaftliche Unabhängigkeit zu erreichen. Nicht mehr arbeiten zu „müssen“, sondern zu „dürfen“ – das treibt viele meiner Kunden an. Ich soll sie dabei unterstützen und ihnen helfen, dieses Ziel zu erreichen. Meine Kunden arbeiten hart für ihr Geld, haben aber oft wenig Zeit und Lust, sich mit Themen wie Geldanlage, Altersvorsorge und Finanzen zu beschäftigen. Was sie alle jedoch beschäftigt, ist ihre Lebensplanung, die Ziele, die sie erreichen wollen, und die Träume, die sie sich irgendwann einmal erfüllen möchten.

Was treibt Sie als Honorarberater an?

Unabhängigkeit in allen Lebensbereichen ist mein Motor. Finanzplanung ist Lebensplanung. Mit Menschen über Ziele zu sprechen und diese dann gemeinsam zu erreichen, ist ein sehr schönes, erfüllendes Gefühl. Mich motiviert sicherlich auch die Anerkennung meiner Kunden, wenn unsere gemeinsamen Pläne funktionieren. Und genauso wie für meine Kunden ist meine Unabhängigkeit, die es mir ermöglicht, eine professionelle und



Herr Klappdor, was sind die Ziele und Motive Ihrer Kunden, wenn sie das erste Mal zu Ihnen kommen?

In der Beratungspraxis stelle ich immer wieder fest, dass die Ziele und Wertvorstellungen meiner Kunden doch sehr ähnlich

kundenorientierte Beratungsleistung anzubieten, ein wichtiger Punkt.

Können Sie uns beschreiben, wie eine optimale Finanzplanung abläuft?

Alles beginnt damit, dass Menschen sich – und zwar bevor sie zu einem Beratungsgespräch gehen – über ihre Ziele im Klaren sein sollten. Ich rate dazu, in vier Themenfeldern zu denken: Die Familie, die eigene Immobilie, Beruf und Praxis und Vermögen sind hierbei sehr schöne Zielthemen. Fragen sollte man sich, was man erreichen will und vor allem, warum man dies erreichen möchte. Das „Warum“ sollte wirklich klar sein. Gehirnforscher gehen davon aus, dass über 90 Prozent der Entscheidungen unbewusst und nicht rational getroffen werden. Ohne eine ausreichende Klärung von dem „Was“ und dem „Warum“ sind Menschen sehr schnell Opfer von sogenannten Impulskäufen. Das gilt übrigens nicht nur für Finanzprodukte. Das klingt sehr einfach, ist aber ein Prozess, den wir mit unseren Kunden sehr sorgsam durchdenken. Oftmals bitten wir Kunden, ihre Ziele und das Warum selber aufzuschreiben, denn es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen dem Aufschreiben der Ziele und der Wahrscheinlichkeit, dass diese auch erreicht werden. Erst, wenn die Kunden das „Was“ und „Warum“ für sich geklärt haben, sollten sie sich einen Berater suchen. In Deutschland steigt die Zahl unabhängiger Berater stetig, wobei sich eine kleine Anzahl von Honorarberatern ganz auf die Bedürfnisse von Zahnärzten spezialisiert hat. Bei der Suche nach einem Berater können die Verbraucherschutzzentralen eine erste Anlaufstelle sein.

Den Berater habe ich – wie geht es dann weiter?

Jetzt fängt die eigentliche Arbeit an. Auf jeden Fall gehören nun die angestrebten Kundenziele auf den Tisch. Diese sind die Grundlage für die gemeinsame Finanzplanung, die Berater und Kunde erstellen. Die Finanzplanung sollte auf jeden Fall auch Meilensteine enthalten und beiderseitig als ein Prozess verstanden werden; deshalb ist es für mich als Berater wichtig, die Umsetzung langfristig zu begleiten und, wie bei einem Recall, diese Umsetzung zu überprüfen. Von Kundenseite her sollte auch darauf geachtet werden, dass günstige Finanzprodukte ohne Vertriebsprovision oder mit nur geringen Kosten zum Angebot stehen. Hier gilt oft der Grundsatz: Was wenig kostet, ist trotzdem etwas.

Apropos günstige Produkte, was kosten Altersvorsorge- und Geldanlageprodukte?

(Lacht). Das lässt sich nicht in einigen Sätzen beantworten. Deshalb widmen wir diesem Thema ja auch eine Serie von Artikeln. Ich möchte, dass man zumindest eine Idee davon bekommt, was sich hinter diesen Produkten verbirgt. Wie funktionieren sie, welche Argumente werden im Verkaufsprozess immer wieder vorgebracht, welche Kosten verursachen sie. Diese Bewertung soll einen ersten Anhaltspunkt liefern.

Weihnachtliche VORFREUDE

KW49

KW50

KW51

KW52



Freuen Sie sich gemeinsam mit uns auf Weihnachten und profitieren Sie jeden Tag im Advent von unseren steigenden Rabatt-Highlights!

Gültig nur am jeweiligen Tag im Dezember 2013, es gilt das Auftragsdatum der Praxis. Das Angebot bezieht sich auf die aktuelle dentaltrade Preisliste für Zahnärzte (Stand 08/2013) sowie ausschließlich auf die Leistung von festsitzendem Zahnersatz. Alle Arten von kombiniertem Zahnersatz sind hiervon ausdrücklich ausgenommen. Die Rabattaktion 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-ZAHNERSATZ.DE



Welche Produkte werden Sie in der Artikelserie genauer unter die Lupe nehmen?

Wir werden uns im Verlauf dieser Serie mit den „Klassikern“ beschäftigen. Im nächsten Teil betrachten wir Rürup-Verträge und werfen einen Blick auf die Angebote der Versorgungswerke, danach Fonds und Depots und schließlich auch die klassische und die fondsgebundene Lebensversicherung. Im letzten Teil dieser Serie geht es um die „Wissenschaft des Investierens“.

Welche Erfahrungen haben Ihre Kunden mit Banken und Anlageberatern gemacht? Was hören Sie in Ihrer täglichen Arbeit?

Viele meiner Kunden haben mit Banken und Anlageberatern nicht nur gute Erfahrungen gemacht. Oft mangelt es an den richtigen Konzepten z.B. bei der Geldanlage, vor allem, weil falsch beraten wurde. Teilweise sind sowohl die den Kunden bekannten als auch die nicht bekannten Kosten exorbitant hoch. Vor allem bei schlecht laufenden Lebensversicherungen und sog. Fondspolice stellen wir Kostenbelastungen von 50 Prozent und mehr auf die eingezahlten Beiträge fest.

Wie erklären Sie sich die Unzufriedenheit?

Wie „Die Welt“ im Mai 2012 berichtete, gingen im Jahr 2011 mehr als 13.500 Kundenbeschwerden bei den Schlichtungsstellen von Sparkassen, Genossenschaftsbanken und privaten Banken ein. Dies überrascht kaum, wenn man weiß, dass Kundenberatung bei Banken und Versicherungen oftmals von Produktverkäufen bestimmt ist. Bei manchen Banken hängt die Frage, was verkauft wird, übrigens vom Wochentag ab. Montags gibt es Fonds A, dienstags ist Versicherungstag und freitags werden alle Kunden gefragt, ob sie eine Filmfondsbeteiligung möchten. Mit kundenorientierter Beratung hat dies nichts zu tun.

Wie sieht denn ein gutes Konzept aus? Was sind wichtige Komponenten?

Egal, welche Sparverträge, Geldanlagen oder Versicherungsverträge bespart werden, letztlich ist es Vermögensaufbau. Gut ist, wenn der Vermögensaufbau stetig verläuft. Die wichtigsten Komponenten sind Zeit und geringe Kosten. Da-

durch kann der Vermögensaufbau ohne unnötige Risiken stattfinden. Die Kosten sollten nicht mehr als ein bis anderthalb Prozent p.a. betragen. In vielen Verträgen lauern jedoch jährliche Kosten von dreieinhalb Prozent oder noch mehr. Diese werden dem Kunden allerdings nicht immer offengelegt. Es besteht ein direkter Zusammenhang zwischen Kosten und Risiken. Je teurer ein Produkt, desto mehr muss am Ertrag gearbeitet werden. Das Ziel muss es sein, den Kunden möglichst nah an die Marktrenditen zu bringen und das vor allem mit den vom Kunden definierten Sicherheitsaspekten.

Die Finanzmarktkrise ist in aller Munde. Welche Auswirkungen hat sie auf Versicherer, Banken und Altersvorsorgeprodukte?

Versicherungen und Banken sind ebenso wie die Versorgungswerke betroffen. Gerade das dauerhaft niedrige Zinsniveau trifft hier alle Systeme und Anbieter gleichermaßen. Gerade in schwierigen Zeiten wird daher Beratung immer wichtiger – das liegt auf der Hand.

Worauf kommt es bei den Finanzdienstleistungsprodukten an?

Nehmen wir eine einfache Geldanlage. Hier werden nicht selten vier bis fünf Prozent jährliche Kosten produziert, teilweise ohne dass der Kunde davon weiß. Durch Umstellung der bestehenden Verträge kann oft schon mit dem halben Aufwand das gleiche Ergebnis erzielt werden. Ein guter Berater wird das überprüfen und entsprechend beraten.

Wirken sich denn zwei Prozentpunkte Kostenbelastung mehr oder weniger für den Zahnarzt aus?

Zunächst mal scheinen zwei Prozentpunkte nicht besonders viel. Das ist von den Produkthanbietern auch so gewollt. Aber zwei Prozent Kostenunterschied heute bedeuten ggf. 2.000 Euro mehr oder weniger Rente – und das jeden Monat! In unseren Berechnungen kommen wir immer wieder auf folgendes Ergebnis: Damit beim Kunden drei bis vier Prozent Kundenrendite ankommen, muss die Anlage neun Prozent mit den entsprechenden Risiken erwirtschaften. Der Rest sind Kosten.

Wenn der Markt neun Prozent Rendite erwirtschaftet, reduziert sich diese

„Marktrendite“ um die Kosten des Produktes zur „Produktrendite“ auf ca. fünf Prozent, abzüglich Inflation und Steuer bleiben dann schnell nur noch zwei bis zweieinhalb Prozent Kundenrendite. Und in heutiger Zeit neun Prozent Marktrendite zu erwirtschaften bedeutet, relativ hohe Risiken eingehen zu müssen.

Inwieweit sind schon getroffene Entscheidungen revidierbar?

Es ist nie zu spät, Entscheidungen zu hinterfragen. Viel teurer kann es werden, nicht zu handeln! Den Kopf in den Sand zu stecken, ist kein guter Rat. Grundsätzlich sollten alle Verträge mit einem unabhängigen Fachmann oder den Verbraucherzentralen hinterfragt werden. Wir erstellen mit einem staatlich geprüften Versicherungsaktuar finanzmathematische Gutachten. Wenn alle Kosten auf dem Tisch liegen, kann fundiert bewertet und beraten werden.

Haben Sie noch einen letzten Tipp?

Man sollte immer Finanzierungsangebote hinterfragen und genau abwägen, welches Konzept langfristig Vorteile bürgt und die aufgestellten Ziele auch wirklich einlösen kann. Eine auf den ersten Blick kostengünstige Beratung und ein entsprechendes Angebot könnte sich im Nachhinein als kostenintensiver herausstellen. Es gilt daher, sich nicht nur über die eigenen Wünsche klar zu sein, diese informiert und konsequent zu verfolgen, sondern auch immer die Motive der beratenden Stelle im Blick zu behalten.



Antje Isbaner
Infos zur Autorin

kontakt.

Medidentas GmbH

Torsten Klapdor

Emmastraße 38

45130 Essen

Tel.: 0201 95974884

E-Mail: klapdor@medidentas.de

www.medidentas.de

Qualitätsmanagement braucht Führungskraft

| Gabriele Bengel



Was bedeutet Qualitätsmanagement (QM) für einen Praxisinhaber? Eine lästige Pflichtübung? Ein bürokratischer Aufwand? Oder wird es als Chance gesehen, den Erfolg der eigenen Praxis zu steigern? Eine ehrliche Antwort auf diese Fragen ist wichtig für die erfolgreiche Umsetzung von QM, denn Mitarbeiter einer Praxis merken schnell, welche Einstellung der Praxisinhaber zu diesem wichtigen Thema hat – und entsprechend motiviert oder desinteressiert werden sie QM im Alltag umsetzen.

Es genügt nicht, als Praxisinhaber fachlich kompetent zu sein, Anweisungen zu geben, Abläufe zu organisieren und ab und an mal lobende, motivierende Sätze an die Mitarbeiter zu richten. Wesentlich für eine erfolgreiche Führung ist die Vorbildfunktion. Mitarbeiter orientieren sich in ihrem Verhalten und ihrer Einstellung am Vorgesetzten. Sie nehmen Sprache, Mimik und Gestik sehr genau wahr, bewerten, machen sich ein eigenes Bild, lassen sich auf Veränderungen ein oder blockieren jede Neuerung. „Wir müssen jetzt QM machen, der Gesetzgeber verlangt es“ – diese oder ähnliche Formulierungen erwecken in den Mitarbeitern sofort den Eindruck: QM ist lästige Pflichtübung, macht womöglich nur zusätzliche Arbeit und unserem Chef ist es auch zuwider. Damit ist von Anfang an klar, dass die Chancen eines QMs ungenutzt bleiben.

Bestandteile erfolgreicher Führung

Bibliotheken sind voll von Ratgebern, wie Führung gelingen kann. Letztlich wird im Alltag immer wieder erkennbar, dass die Art, zu führen, von der individuellen Persönlichkeit der Führungskraft abhängig ist. Niemand kann aus seiner Haut schlüpfen. Und deshalb gibt es auch keine Patentrezepte für Mitarbeiterführung.

Folgende fünf Eigenschaften bzw. Fähigkeiten tragen zu einer erfolgreichen Führung bei – und das nicht nur bei der Umsetzung von QM:

1. *Fähigkeit, mit sich selbst gut umzugehen und sich angemessen zu führen*
2. *eine wertschätzende Grundhaltung Mitarbeitern (und Patienten) gegenüber*

3. *Fähigkeit, Aufgaben sachgerecht zu delegieren und darüber Transparenz zu schaffen*

4. *Fähigkeit, sich auf Lösungen zu fokussieren, statt in Problemen zu verharren*

5. *eine klare Kommunikation*

Selbstführung

Praxisinhaber arbeiten oftmals pro Woche 20 Stunden am Patienten; weitere 40 Stunden werden zur Bearbeitung von Verwaltungsvorgängen benötigt. Und nun noch ergänzt: QM. Viele Zahnärztinnen und Zahnärzte fühlen sich wie „ein Hamster im Rad“. Dadurch fehlt ihnen die Aufmerksamkeit dafür, wie es den Mitarbeitern ergeht und wie gut oder schlecht QM umgesetzt wird. Erst wenn Fehler passieren, nimmt man sich – zwangsläufig – die Zeit,

Schwachstellen zu beseitigen. Die Kunst, sich selbst zu führen, beginnt damit, sich bewusst zu werden, wie es um die eigene Leistungsfähigkeit bestellt ist. Was macht man, wenn die Tankanzeige im Auto fast auf Reserve steht? Man fährt an die nächste Tankstelle. Und wenn man mit einem Auto mit Benzinmotor unterwegs ist, käme man doch auch nicht auf die Idee, Diesel zu tanken. Man weiß ganz genau, was das eigene Auto braucht, um weiter funktionsfähig zu sein. Dieselbe Achtsamkeit sollte nicht nur dem Auto, sondern vielmehr dem eigenen Organismus gegeben werden. Wie gut ist der eigene Tank gefüllt? Was verbraucht Energie und wie und womit kann man zwischendurch auf-tanken? Wenn es gelingt, eine angemessene Balance zu halten, dann fällt es als Praxisinhaber sehr viel leichter, Mitarbeitern aufmerksam zu begegnen und diese gut und kompetent zu führen.

Wertschätzung zeigen

Nicht gemeckert ist genug gelobt! Diesen Spruch kennt man vermutlich zur Genüge. Man sagt, die Schwaben hätten ihn erfunden. Leider ist das Phänomen, dass gute Arbeit nicht gewürdigt wird, weitverbreitet. Mitarbeiter, die keine Aufmerksamkeit, kein Lob für gute Arbeit, keine Rückmeldung zu ihrer Entwicklung bekommen und deren Meinung nicht gefragt ist, fühlen sich wie „Personalnummer 4711“. Das führt zu Demotivation, mangelndem Engagement und „Dienst nach Vorschrift“. Damit wird es schwierig, ein erfolgreiches QM in der Praxis zu etablieren. Schließlich geht es im QM auch um die Zufriedenheit der Patienten. Wie soll diese gelingen, wenn Mitarbeiter innerlich gekündigt haben?

Man sollte als Praxisinhaber über eine ausgewählte Zeitspanne ganz bewusst darauf achten, ob und wie man Mitarbeiter lobt. Dabei braucht es keine Lobeshymnen – ein ehrlich gemeintes

„das haben sie gut gemacht“ wirkt Wunder.

Transparente Aufgabenzuteilung

Ein wichtiger Bestandteil von QM ist, Aufgaben zuzuordnen und Klarheit darüber zu schaffen, wer für was verantwortlich ist. So wird einerseits verhindert, dass Doppelarbeiten gemacht werden, andererseits wird sichergestellt, dass Arbeit nicht liegen bleibt. Schließlich wollen Sie in der Praxis keine Zusammenarbeit nach dem Motto: Team ist gleich „Toll, ein anderer macht's“. Für Mitarbeiter ist es sehr motivierend, wenn sie die Aufgabenverteilung mitgestalten dürfen. Erfolgreiche Führung bedeutet hierbei, den Gestaltungsprozess zu steuern und so gut zu moderieren, dass im Ergebnis die Aufgaben entsprechend der Stärken und Schwächen der Mitarbeiter verteilt sind und jeder sich mit seinem Aufgabenbereich optimal identifizieren kann.

ANZEIGE

Garantiert RKI-konforme & (Rechts-)Sichere Wasserhygiene



BLUE SAFETY

Nur SAFEWATER™
entfernt garantiert
Biofilme, Pseudomonaden
und Legionellen aus
Behandlungseinheiten.

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

Und daran hat sich bis heute nichts geändert.

Lösungen statt Probleme finden

Viele reiben sich im Alltag auf, weil ihre Gedanken dauernd um Probleme kreisen. Statt Wege zu finden, wie Belastungen im Alltag beseitigt oder vermieden werden können, wird ausgiebig über tatsächliche oder vermeintliche Probleme lamentiert. Als Praxisinhaber sollte man sich einmal beobachten: Wie häufig verwendet man das Wort „Problem“? Falls es oft benutzt wird, werden die Mitarbeiter das auch tun. Probleme sollten als Herausforderungen bezeichnet werden, die es zu meistern gilt. So wird sich schnell die Stimmung in den Teambesprechungen ändern: Anstelle von problemfixiert, wird lösungsorientiert gedacht und dabei der Kreativität freien Lauf gelassen. Ausgangspunkt für ein erfolgreiches QM ist unter anderem auch, dass für die Praxis Ziele festgelegt werden. Leicht passiert es, dass Ziele negativ formuliert werden. „Wir wollen keine Patienten verlieren“ ist so ein Beispiel. Tatsächlich möchte die

Praxis Patienten gewinnen und an die Praxis binden. Formulierungen haben eine Wirkung auf unser Denken und Handeln. Wenn gute Ergebnisse und eine konstruktive Arbeitsatmosphäre gewünscht und angestrebt sind, sollte mit den Mitarbeitern vereinbart werden, was genau erreicht werden soll, anstelle von all den Dingen, die nicht gewollt sind.

Klare Kommunikation

„Die Druckerpatrone ist fast leer.“ Und nun? „Man müsste mal die Materialbestellung checken.“ Ja – müsste man. Nur – passieren wird das alles nicht. Klare Kommunikation ist das A und O für erfolgreiche Führung. Es ist wichtig, dass Aufgaben und Aufträge klar formuliert werden. „Die Druckerpatrone ist fast leer. Frau Maier, bitte bestellen Sie eine neue Patrone.“ Damit weiß Frau Maier genau, was sie zu tun hat. Anweisungen an „man“, formuliert mit hätte, könnte, sollte eigentlich, und

vieles mehr rauben Energie und verzögern zielgerichtetes Handeln. Ein Vorgesetzter, der klare und eindeutige Aufträge verteilt, ist wohltuend für Mitarbeiter. Und dies gilt nicht nur, wenn es um QM geht.



Gabriele Bengel
Infos zur Autorin

kontakt.**Gabriele Bengel
to:dent.ta GmbH**

Kurze Mühren 20
20095 Hamburg
Tel.: 0711 69306435
E-Mail: beratung@todentta.de
www.todentta.de

ANZEIGE

SAFEWATER™ Das *einzig*e Wasserhygienekomplettpaket zum Festpreis.

Biozide sicher verwenden. Vor Gebrauch stets Kennzeichnung und Produktinformationen lesen.

„Ein QM-System ist wie ein Navigationssystem im Auto“

| Kristin Jahn

Qualitätsmanagement: lästige Pflicht oder nützliches Instrument für eine optimale Praxiseffizienz? Die Perspektiven auf das gesetzlich vorgeschriebene QM-System sind unterschiedlich – sicher ist, dass ein QM-System nur dann den sich ständig verändernden gesetzlichen Vorgaben entsprechen und den Ansprüchen der Praxis genügen kann, wenn es in die Praxisabläufe integriert wird.

Die QM-Spezialisten des mittelständischen, inhabergeführten Dentalfachhandels dental bauer bieten ein QM-System für jede Praxis, mit individuellen Bausteinen und auch Komplettlösungen, damit QM nicht Zeit kostet, sondern Ressourcen spart. „Ein gutes QM-System in der Praxis ist wie ein Navigationssystem im Auto“, erklärt Christoph Notthoff, Qualitätsmanagement-Auditor im Gesundheitswesen und QM-Spezialist bei dental bauer, und ergänzt: „Der Praxisinhaber legt das Ziel und die Routenkriterien fest, und das Navigationssystem unterstützt die Praxis dabei, unter Berücksichtigung von Störfaktoren – und Gesetzes-

vorgaben –, das vorgegebene Ziel sicher zu erreichen.“

QM ist Bestandteil von Kammerprüfungen und Praxisbegehungen

Seit mittlerweile zwei Jahren ist in allen deutschen Zahnarztpraxen die Integration eines QM-Systems verpflichtend. Als Konsequenz dieser gesetzlichen Verpflichtung fordern die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen jährlich von etwa zwei Prozent der Praxen Auskunft über den Stand des Qualitätsmanagementsystems. Zudem wird bei Praxisbegehungen von den Behörden immer auch der Hygieneteil des QM-Systems überprüft. Stellt die KZV bei ihren Anfragen Lücken im QM-System fest, fordert sie die Praxis dazu auf, ihre Unterlagen zu vervollständigen. Behörden können bei unvollständigen Hygieneunterlagen die Aufbereitung von Medizinprodukten untersagen.

QM-System kann Wirtschaftlichkeit der Praxis erhöhen

Auch aufgrund dieser gesetzlichen Verpflichtung und Kontrollen sollten mittlerweile alle Zahnarztpraxen in Deutschland über ein QM-System in digitaler Form oder als Ordnerlösung in Papierform verfügen. Häufig sind wichtige Aspekte darin jedoch noch nicht bearbeitet oder schon nicht mehr aktuell. Dabei lohnt sich ein gut gepflegtes QM-System in der Praxis auch unab-

hängig von der gesetzlichen Verpflichtung, wie Christoph Notthoff, der bereits über 800 Praxen im Bereich QM unterstützt hat, erklärt: „Wenn ergonomische, ökonomische sowie rechtliche Aspekte im QMS ausreichend berücksichtigt sind, ist ein solches System immer sinnvoll, um die Wirtschaftlichkeit der Praxis zu erhöhen, da z.B. die Praxisorganisation optimiert wird, was überflüssige Arbeiten vermeidet. Gleichzeitig vereinfacht ein QM-System, in dem alle Verantwortlichkeiten und Abläufe klar festgelegt sind, das Einarbeiten neuer Mitarbeiter und führt zu einer besseren Zufriedenheit von Patienten und Mitarbeitern, um nur einige Punkte zu nennen.“

Die Grundelemente eines einrichtungsinternen Qualitätsmanagements hat der Gemeinsame Bundesausschuss 2006 festgelegt. Hierzu gehören die Erhebung und Bewertung des Istzustandes, die Definition von Zielen, die Beschreibung von Prozessen und Verantwortlichkeiten, die Ausbildung und Anleitung aller Beteiligten, die Durchführung von Änderungsmaßnahmen und nach Abschluss dieser Maßnahmen die erneute Erhebung des Istzustands. Letztlich bringt ein QM-System nur dann einen Nutzen über die Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben hinaus, wenn es gut gepflegt werden kann und vor allem vom kompletten Praxisteam genutzt wird, sodass sich seine Vorteile



Christoph Notthoff, Qualitätsmanagement-Auditor im Gesundheitswesen und QM-Spezialist bei dental bauer.

auch wirklich im Praxisalltag wiederfinden. „Häufig gehen Zahnarztpraxen davon aus, dass QM nur Arbeit macht und keinen Nutzen bringt“, berichtet Christoph Notthoff aus seiner Erfahrung und führt diesen Punkt weiter aus: „Fehler im Arbeitsalltag kosten meistens viel Zeit und Geld. Ein gutes QMS hilft Fehler zu vermeiden und die Häufigkeit von Fehlerwiederholungen einzugrenzen, denn oft den gleichen Fehler zu machen ist sehr ärgerlich.“

Maßgeschneiderte QM-Lösungen optimieren jede Praxis

Die dental bauer-Gruppe bietet mit db QM und dessen Bestandteil ProKonzept eine Qualitätsmanagementlösung an, die besonders bei der Umsetzung gesetzlicher Auflagen in der Zahnarztpraxis unterstützt und mit der Praxisabläufe, Strukturen und Ergebnisse dokumentiert, bewertet und verbessert werden können. „Bei db QM handelt es sich um ein komplettes, zertifizierbares QM-System. In ProKonzept werden unter anderem die Bereiche des QMS gezielt behandelt, die bei Praxisbegehungen von den Behörden kontrolliert werden“, beschreibt Christoph Notthoff die Dienstleistungsangebote von dental bauer im Bereich QM.

Die QM-Spezialisten prüfen vor diesem Hintergrund das bestehende QM-System, um es ggf. zu optimieren und in neuer Qualität aufleben zu lassen. Der Praxisinhaber entscheidet dabei selbst, ob er z. B. für delegierbare Unterweisungen einen db-Fachberater zu Hilfe nehmen oder bei QM-relevanten Prüfungen im Recall-Verfahren mit den Technikern von dental bauer zusammenarbeiten möchte. Bei db QM kann

die Intensität der Unterstützung durch das Unternehmen von der Vollbetreuung bis hin zur Selbstdurchführung selbst gewählt werden. Abhängig vom Status der Praxisdigitalisierung können in das flexible db QM automatische Standards eingebaut werden. „Die Wirtschaftlichkeit und die Rechtssicherheit der Praxis stehen bei uns im Vordergrund“, erklärt Christoph Notthoff das wesentliche Charakteristikum von db QM. Premium^{db}-Kunden profitieren vom zusätzlichen Vorteil des besonders günstigen Gruppenvertrages. Der flexible Aufbau von db QM ermöglicht jederzeit sowohl eine problemlose Integration einzelner Module in ein laufendes System als auch eine komplette Neueinführung, die konsequenterweise wirtschaftlich und zeitoptimiert zur Zertifizierung nach DIN ISO 9001:2008 führt. „Eine Zertifizierung nach DIN ISO 9001:2008 oder der neuen Norm für das Gesundheitswesen, der DIN EN 15224, die wir gemeinsam mit unserem Kooperationspartner H+S anbieten, ermöglicht das Aufspüren von Verbesserungspotenzialen, führt zu einer höheren Zufriedenheit von Patienten und Mitarbeitern und zu einer Aufwertung des Praxis-Images. Durch die gezielte Unterstützung im Vorfeld sind dann im Zertifizierungsaudit durch die Firma H+S oft schon alle Forderungen der Normen erfüllt“, erläutert Christoph Notthoff die Vorteile dieses Prozesses.

Schulungen gewährleisten aktuellen Wissensstand

Da gerade beim Thema Hygiene und Hygieneraum stets die neuesten Anforderungen der Behörden mit dem Ist-

zustand abgeglichen werden müssen, führt dental bauer regelmäßig interne Schulungen von Mitarbeitern aus allen Bereichen der Praxisberatung durch. „Die Kollegen aus allen Abteilungen stehen im ständigen Erfahrungsaustausch, wodurch wir unsere Kunden jederzeit auf den aktuellen Stand der Anforderungen bringen können“, erklärt Christoph Notthoff. Das umfangreiche Seminarangebot von dental bauer zu QM-Themen wie Praxisbegehung, Hygienemanagement und Werterhaltung der Praxis, zu den neuen Richtlinien des Robert Koch-Instituts (RKI) und des Bundesinstituts für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) aus dem Jahr 2012, zur Validierung und auch zum guten Ton am Telefon unterstützen zahnmedizinische Praxen dabei, ihr QM-System intensiv in die Praxisabläufe zu integrieren und so zum einen dauerhaft von den Vorteilen zu profitieren und zum anderen rechtlich immer auf der sicheren Seite zu sein.



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

ANZEIGE

Sie haben Fragen zum Thema Wasser...



Verschmutzung ?



Verkeimung ?

**Wir haben
DIE richtige Antwort!**

... und das schon seit mehr als 16 Jahren.

Verkalkung ?



Verordnung ?



aquaPROdentis Vertrieb GmbH
Karl-Schramm-Straße 1
74928 Hüffenhardt

Tel.: 062 68 – 92 92 77
Fax: 062 68 – 92 92 78
Mail: info@aquaprodentis.de

aqua**PRO**dentis
.....powered by experience!

Neue Chancen für Zahnmediziner im Bleaching-Sektor (Teil 1)

Die Zukunft strahlt weiß

| Christian Henrici

Behandler können durch gezielte und sensible Kommunikation den typischen Notfallpatienten zu einem regelmäßigen Besucher ihrer Praxis machen. Gerade bei jüngeren Patienten sind beispielsweise Beauty-Behandlungen wie Bleaching gefragt. Doch nur wenige dieser potenziellen Interessenten sind darüber informiert, ob ihr Zahnarzt eine solche Leistung überhaupt anbietet.

Die Nachfrage nach schönen und damit explizit weißen Zähnen steigt kontinuierlich. Kein Wunder, denn diese gelten als wichtiger Teil des berühmten „ersten Eindrucks“. Von 400 Teilnehmern an einer Studie des Marktforschungsunternehmens EMROS zu diesem Thema nannten immerhin 43,5 Prozent „die Zähne“ als Antwort auf die Frage, wonach sie die Attraktivität ihres Gegenübers beurteilten – gefolgt von „den Augen“ mit 27,5 Prozent und „den Haaren“ mit 13 Prozent. Hierbei geht es nicht nur darum, bei Freunden oder beim anderen Geschlecht gut anzukommen, sondern auch um geschäftlichen Erfolg. So sind bei den Befragten der oben genannten Studie in der Altersgruppe der

ANZEIGE



Wir bedanken uns bei allen Kunden für die gute Zusammenarbeit im zu Ende gehenden Jahr und wünschen ein frohes Weihnachtsfest und einen guten Start in ein erfolgreiches Jahr 2014!



Ausstellungsgerät, statt 29.990€ nur 22.990€, inkl. Montage, zzgl. MwSt.

Das abgebildete Modell SD-575 verfügt über aufpreispflichtige Zusatzausstattungen.

Ihr unabhängiger Dentaldienstleister für Handel und Service
Kompetenz mit Herz
Alles für die ZA Praxis

Neumannstr. 3 b
13189 Berlin
Fon 030-4422881
www.ambident.de



18- bis 29-Jährigen 46 Prozent der Meinung, dass ein ansprechendes Erscheinungsbild ihrer Zähne im Beruf einen „sehr großen Vorteil“ darstellt, während 42 Prozent der Teilnehmer dieses Alters noch einen „großen Vorteil“ darin sehen. Nur 12 Prozent innerhalb der Gruppe bezeichneten das Erscheinungsbild der Zähne als „weniger wichtig“ für den beruflichen Erfolg. Schauspieler, Sportler und andere Prominente prägen auf internationaler Ebene den dentalen Schönheitskult, der durch das Fernsehen und das Internet definiert und verbreitet wird. Diese Entwicklung sollten sich auch Praxisbetreiber zunutze machen.

Neue Rechtsprechung schafft günstige Voraussetzungen

In Deutschland gereicht den Zahnärzten beim Thema „Bleaching“ eine neue gesetzliche Regelung zum Vor-



© Olga Mitsova

teil: Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main hat im März 2012 entschieden, dass das Aufhellen von Zähnen eine Heilbehandlung darstellt und daher ausschließlich durch, oder im Zusammenwirken mit, approbierten Zahnärzten vorgenommen werden darf (vgl. OLG Frankfurt am Main, Urteil vom 01.03.2012, Az. 6 U 264/10).

Die am 20.09.2011 erlassene Richtlinie der EU (2011/841EU) zum Umgang mit wasserstoffperoxidhaltigen Bleichmitteln wurde vom Deutschen Gesetzgeber mit Wirkung zum 31.10.2012 in der 59. Verordnung zur Änderung der Kosmetikverordnung vom 17.07.2012 umgesetzt. Für die Zahnärzte bedeutet das: Präparate mit einer H_2O_2 -Konzentration zwischen 0,1 Prozent und 6 Prozent dürfen nur noch an diese abgegeben werden und sind nicht mehr im freien Handel verfügbar. Was den Ablauf der Behandlung betrifft, so findet die erste Anwendung pro Behandlungszyklus in der Praxis statt, wäh-

rend der Patient die weiteren Schritte nach entsprechender Beratung zu Hause durchführen darf.

Umdenken lohnt sich

Ein gut durchdachtes Bleaching-Konzept fördert nicht nur das Image einer Praxis, weil auch starke Trends im Leistungsangebot Platz finden – Bleaching lohnt sich auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Eine umfassende Studie von Roland Berger, Strategieberatungen, hat ermittelt, dass der deutsche Bundesbürger bereit ist, durchschnittlich 1.140 Euro jährlich für Gesundheitsleistungen auszugeben, wovon momentan erst bis zu 900 Euro abgerufen werden. Die Bereitschaft, auch in das ästhetische Erscheinungsbild der Zähne zu investieren, steigt gerade in der jüngeren und mittleren Altersgruppe, wo ein makelloses Lächeln oft auch als Eintrittskarte für beruflichen und privaten Erfolg gilt.

Das Ziel von beratenden Firmen ist es, Zahnärzte für dieses Thema zu sensibilisieren und auf die Möglichkeit aufmerksam zu machen, mit vergleichsweise geringem Aufwand die Umsätze der Praxis zu erhöhen. Denn der Gewinn ergibt sich nicht nur aus der steigenden Nachfrage nach ästhetischen Zusatzleistungen. Die Arbeitsschritte beim Bleachen sind größtenteils an Mitarbeiter wie ZMV und ZMP delegierbar, sodass der Behandler sehr zeitökonomisch arbeiten kann.

Lesen Sie in den folgenden Teilen dieser Reihe, welche Punkte für den Aufbau eines fachlich und ökonomisch sinnvollen Bleaching-Konzeptes wichtig sind und in welcher Höhe eine Steigerung der Umsätze möglich ist.



OPTI Zahnarztberatung GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Vogelsang 1
24351 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de

ANZEIGE



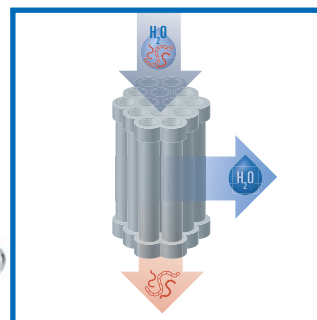
Membrane Technology GmbH



Ihr Spezialist für Wasserhygiene!

Germlyser® Hohlfaser-Membranfilter

zum Schutz vor Infektionen durch wasserassoziierte Keime im Dental-Bereich



Erfahren Sie mehr unter
www.aqua-free.com



Teil 17: Patientenbewertungen im Internet

In Google auf Seite eins – durch Arztbewertungen!

| Jens I. Wagner

In Google auf Seite eins zu gelangen gilt als der heilige Gral im Online-Marketing. Wie man eine Webseite in einem kompetitiven Umfeld nach vorne bringt, beschäftigt viele Experten weltweit und gilt als eine hochkomplexe Fragestellung.

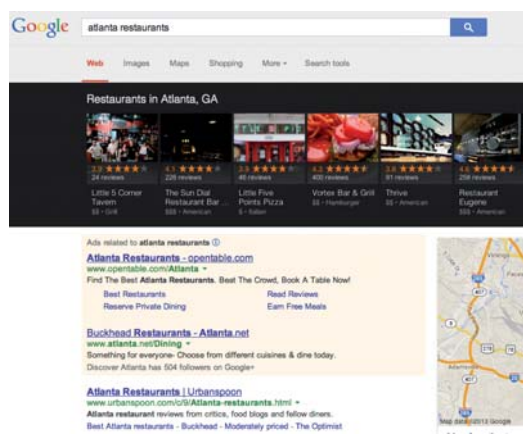


Abb. 1: Das Google-Karussell: Visuelle Ähnlichkeit mit Bewertungsportalen.

Im Laufe der letzten Jahre zeichnete sich die Bedeutung von Bewertungen in entsprechenden Portalen sowie auch direkt in Google als einer der dominanten Erfolgsfaktoren ab. Direkt in Google? Richtig, Google ist nun ebenfalls ein Bewertungsportal.

Das größte aller Bewertungsportale: Google

Ihre Praxis hat in Google ein eigenes Profil. Dieses wird durch Google auch ohne Ihr Zutun und ohne Absprache mit Ihnen automatisch angelegt. Hier findet sich Ihre Berufsbezeichnung (z.B. Kieferorthopäde oder Zahnarzt) sowie Ihre Kontaktdaten und gegebenenfalls sogar Bilder Ihrer Praxis oder Ihrer Person. Google geht an dieser Stelle ähnlich vor wie die vielen Arztbewertungsportale

und Branchenverzeichnisse: Ihr Google-Profil kann von jedermann mit Text und Note bewertet werden!

Erscheint Ihre Praxis in den Google-Suchergebnissen und sind bereits Bewertungen für selbige in Ihrem Google-Profil vorhanden, dann wird dies auch angezeigt. Probieren Sie es aus! Oder googeln Sie einfach „Zahnarzt Düsseldorf“ und achten Sie auch auf die Bewertungssterne in den mittigen Suchergebnissen. Google setzt hier auf die gleiche visuelle Darstellung in Form von Bewertungssternen wie auch viele Arztbewertungsportale oder auch das Versandhandelshaus Amazon.

Google findet Bewertungen auf Arztbewertungsportalen

Google wäre nicht Google, wenn diese Suchmaschine nicht, neben den Bewertungen im hauseigenen Google-Bewertungsportal, auch die Bewertungen auf anderen Portalen für Ihre Praxis finden würde. Diese Google-externen Bewertungen werden ebenfalls in den Suchergebnissen zu Ihrer Praxis in Form von Bewertungssternen dargestellt. Googeln Sie einmal Ihre eigene Praxis und Ihnen wird auffallen: Über 80 Prozent der Suchergebnisse sind Links auf Ihr Profil in einem der vielen Bewertungsportale!

Google kommuniziert Ihr Image in den Suchergebnissen

Der heutige Internetnutzer ist, nicht zuletzt durch Amazon und vergleichbare

Portale, an die Darstellung von Bewertungen in Form gelber Sterne gewohnt. Wer immer Ihre Praxis googelt, wird durch Google mittels dieser Bewertungssterne bereits in den Suchergebnissen von der Bewertung inklusive Notendurchschnitt Ihrer Praxis informiert. Der Besuch eines Bewertungsportals ist nicht mehr notwendig.

Google stellt häufig bewertete Praxen vorn an

Doch Bewertungen bekommen auch aufgrund ihres Einflusses auf das Google-Ranking (die Position in den Suchergebnissen) ein enormes Gewicht in jeder Online-Marketingstrategie. Wie hoch der Einfluss eben jener Bewertungen auf die Suchergebnisposition Ihrer Praxis ist, wurde im Laufe des Jahres 2013 von führenden Experten analysiert.

Die Expertengruppe¹ identifizierte 97 Einflussfaktoren auf das Google-Ranking und sortierte diese nach ihrer Wichtigkeit. Auf dieser langen Liste finden sich „Bewertungen“ nicht nur in den Top 3, sondern über ein Dutzend Mal an den unterschiedlichsten Positionen. Hier ein Auszug:

97 Einflussfaktoren

„Wettbewerbsvorsprung in Google-Suchergebnissen“ (Auszug)¹

Platz 3 „Anzahl von Bewertungen von Urhebern mit hoher Bewertungsaktivität“
 Platz 6 „Anzahl von Bewertungen im Google+ Local/Places Profil“

Geburtsurkunde

Standort: Bremen
RS-Line und RSX-Line -/-

sind am: 28.11.2013

in: Bremen

geboren

Eltern: BEGO Implant Systems
GmbH & Co. KG -/-

www.bego-implantology.com



Walter Estelger
Geschäftsführer

Platz 12 „Anzahl Bewertungen auf klassischen Bewertungsportalen“

Platz 14 „Suchbegriffe zu Leistungsbereichen in Bewertungstexten“ wie z.B. Implantat

Platz 17 „Häufigkeit neuer Bewertungen auf sämtlichen Portalen“

Platz 18 „Bewertungsstreuung d.h. Anzahl verschiedener Portale mit Bewertungen“

Platz 20 „Wichtigkeit der Portale mit Bewertungen“

Platz 23 „Suchbegriffe zu Örtlichkeiten in Bewertungstexten“ wie z.B. Köln oder Altona

Platz 25 „Häufigkeit neuer Bewertungen in Google+ Local/Places Profil“

Platz 33 „Positive Grundstimmung in Bewertungstexten“

Platz 47 „Gute Benotung in Bewertungen“

Platz 49 „Häufigkeit neuer Bewertungen auf klassischen Bewertungsportalen“ (...)

Die obigen Faktoren lassen sich weiter detaillieren. So scheint die Anzahl der Bewertungen in Ihrem Google-Profil dann einen hohen Einfluss zu besitzen, wenn keine oder nur wenige Bewertungen vorhanden sind. Sind erst einmal einige Bewertungen vorhanden, sinkt der marginale Grenznutzen einer jeden weiteren Bewertung. Auch scheinen nur besonders schlechte Durchschnittsnoten einen negativen Einfluss auf das Google-Ranking zu besitzen (z.B. ein Stern oder darunter). Ab zwei Sternen ist ein negativer Einfluss kaum noch zu erkennen.

Positiver Google-Effekt durch Bewertungsstreuung auf verschiedene Portale

Ein interessantes Resultat obiger Expertenfrage ist der positive Effekt von Bewertungen auf verschiedenen Portalen. Es ist also für Ihr Google-Ranking zielführender, Bewertungen auf unterschiedlichen Bewertungsportalen aufzuweisen und nicht nur auf einigen wenigen. Die gängige Praxis besteht heute allerdings darin, Bewertungen nur auf einem oder zwei marktführenden Portalen zu sammeln.

Vordiesem Hintergrund bietet Ihnen eine Bewertungsstreuung die Möglichkeit, sich von den mit Ihnen konkurrierenden

Kollegen abzusetzen. Doch Achtung: Identische Bewertungstexte auf verschiedenen Portalen wertet Google als Spam (sogenanntes Duplicate Content) und bestraft Ihre Webseite womöglich mit einem Rankingverlust! Ziel muss es also sein, unterschiedliche Bewertungen auf den verschiedenen Portalen aufzuweisen.

Positiver Google-Effekt durch regelmäßig eintreffende Bewertungen

Sie sind bzw. Ihre Praxis ist auf verschiedenen Portalen bereits gut bewertet? Das ist gut, jedoch kein Grund nachzulassen. Google legt ebenfalls Wert auf regelmäßig neu eintreffende Bewertungen. Das Einholen von Bewertungen wird somit zu einem kontinuierlichen, andauernden Prozess. Doch wie soll eine Praxis diese Herausforderung annehmen, ohne Patienten und Praxisteam zu überfordern?

Bewertungen durch Patienten gezielt steigern

Einige wenige Unternehmen bieten in Deutschland ein portalübergreifendes Bewertungsmanagement für Zahnärzte an. Von zufriedenen Patienten Bewertungen zu erhalten und sie marketingstrategisch sinnvoll auf den relevanten Portalen zu platzieren, ist mit deren Hilfe sehr gezielt möglich und einfach umsetzbar. In der Praxis werden Bewertungen mittels Fragebögen aus Papier oder via iPad akquiriert und an die Spezialisten weitergeleitet. Dort werden sie verarbeitet und marketingoptimal jeweils in ein Portal eingepflegt. Bei der Auswahl eines Bewertungsmanagement-Anbieters sollten Sie erfragen, ob dessen Dienstleistung, vor dem Hintergrund des Werberechts, juristisch geprüft wurde.

Ein Blick in die Zukunft des Bewertungsportals Google

Wer in den USA heute ein Restaurant sucht, bekommt im obersten Suchergebnisbereich einen schwarzen Balken angezeigt: Das sogenannte Google-Karussell. Innerhalb des Balkens befinden sich Bilder von Restaurants mit Bewertungssternen (siehe Abbildung). Hier zeigt sich die Zukunft des Bewertungsportals Google: Die Darstellung der Suchergebnisse verlässt das traditionelle Format und nähert sich dem

visuellen Erscheinungsbild eines klassischen Bewertungsportals.

Zukünftig wird also nicht nur die Platzierung auf der ersten Google-Suchergebnisseite, sondern auch die Platzierung in dem Google-Karussell mit entsprechend guter Bewertung die oberste Zielsetzung eines jeden Online-Marketingplans einnehmen. Erste Analysen der Kollegen in den USA zeigen: Die Anzahl der Bewertungen im Google-Bewertungsportal sind der wichtigste Faktor für eine gute Platzierung innerhalb des Google-Karussells.² Wann das Google-Karussell in vollem Umfang in Deutschland ausgerollt wird, ist noch nicht bekannt.

Literatur

- 1 <http://moz.com/local-search-ranking-factors>
- 2 <http://searchengineland.com/study-quantity-quality-of-google-reviews-determine-carousel-rankings-172221>

info.

Derzeit bietet DentiCheck einen kostenfreien Online-Bewertungs-Check an. Hier erfahren Sie, wie Ihre Praxis aktuell bewertet wird – auch im Vergleich zu Ihren Kollegen vor Ort. Eventuell vorliegende kritische Bewertungen werden gefunden und Verbesserungspotenziale identifiziert. Interessierte Praxen können sich auf www.dentichck.de über Details dieser Leistung informieren und den kostenfreien Online-Bewertungs-Check direkt via Internet bestellen.



Jens I. Wagner
Infos zum Autor

kontakt.

DentiCheck.
Aktives Bewertungsmanagement.
Gutes Online-Image.

Siemensstr. 12b
63263 Neu-Isenburg
Tel.: 06102 37063117
E-Mail: beratung@dentichck.de
www.dentichck.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-1213
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 31.01.2014.

centrix®

Making Dentistry Easier.™

Praxis-Webauftritt

Vorsicht bei Daten und Fotos von ehemaligen Mitarbeitern

| RA Sandra S. Keller

Zahnarztpraxen machen sich häufig zwecks Unternehmensdarstellung das Internet durch Website, Facebook und auch Blogs zunutze. Dabei werden gern auch Daten und Fotos von Mitarbeitern ins Netz gestellt. Allerdings ist Vorsicht geboten – spätestens dann, wenn der Mitarbeiter aus der Praxis ausscheidet und nicht mehr möchte, dass der Name oder ein Foto noch im Zusammenhang mit dem ehemaligen Arbeitgeber auf der Webseite oder Ähnlichem genutzt wird.

So hatte das Hessische Landesarbeitsgericht in seinem Urteil vom 24. Januar 2012 (Az. 19 SaGa 1480/11) über einen Fall zu entscheiden, in dem eine ehemalige Mitarbeiterin von ihrem Arbeitgeber – einer Steuerberater- und Rechtsanwaltssozietät – die Löschung ihres Fotos aus dem Unternehmensblog verlangte.

Pflicht zur Löschung eines Mitarbeiterfotos

Die Mitarbeiterin willigte zunächst ein, dass ihr Profil mit Foto auf der Kanzlei-website und in einem News-Blog vorgestellt wird. Nach ihrem Ausscheiden aus der Sozietät wünschte sie die Entfernung ihres Fotos von Website und Blog. Das Unternehmen hatte zwar das Foto der ausgeschiedenen Mitarbeiterin von der Homepage der Kanzlei entfernt, nicht jedoch das Foto im Blog. Im Rahmen des Blogbeitrags wurden die individuelle Persönlichkeit der Mitarbeiterin sowie ihre Fachkompetenz herausgestellt. Die Kanzlei meinte, sie könne das Foto auf dem Blog weaternutzen, da ebenso wie bei einem in Papierform versandten Newsletter auch bei Newsbeiträgen im Internet kein Anspruch auf Rücknahme bestehe. Anders als bei der sofort gelöschten Profilseite der Kanzleihomepage handele es sich hier nicht um eine werbende Seite für das Leistungsangebot der Kanzlei.

Die Richter des Landesarbeitsgerichts folgten allerdings der Auffassung der Mitarbeiterin und bestätigten den werbenden Charakter des Blogbeitrags. Die Richter maßen dem Interesse der Mitarbeiterin an der Beendigung der Veröffentlichung im Hinblick auf ihr Persönlichkeitsrecht ein größeres Gewicht bei als dem Unternehmensinteresse an der Beibehaltung der Veröffentlichung und bejahten im Ergebnis den Lösungsanspruch. Die Richter führten hierzu Folgendes aus:

„Sucht man im Internet über eine Suchmaschine den Namen der Verfügungsklägerin mit dem Zusatz ‚Rechtsanwältin‘, wird man ausschließlich auf die streitgegenständliche Veröffentlichung und damit zugleich auf die Homepage der Kanzlei B verwiesen. Die Veröffentlichung auf der Website kann bei Dritten den unzutreffenden Eindruck entstehen lassen, dass die Verfügungsklägerin noch bei den Verfügungsbeklagten arbeitet. Etwas anderes folgt nicht aus der Angabe des Veröffentlichungsdatums. Einerseits springt das Datum nicht ins Auge. Andererseits können Nutzer davon ausgehen, dass eine professionell geführte Homepage aktualisiert wird. Das gilt insbesondere für einen Newsblog, der für sich in Anspruch nimmt, ‚News‘, also aktuelle Meldungen, mitzuteilen. Dass

ein Nutzer einen Abgleich mit der Kanzlei-website vornimmt, um zu prüfen, ob die Angaben auf einer Website der Homepage mit den übrigen Daten auf der Homepage übereinstimmen, ist nicht zwingend zu erwarten. Durch diese Unklarheit kann es für die Verfügungsklägerin zu Nachteilen bei ihrer Tätigkeit [...] kommen. Durch die Veröffentlichung werden potenzielle Mandanten der Verfügungsklägerin auf die Homepage der Kanzlei, ihrer Konkurrentin, verwiesen.“

Keine unmittelbare Pflicht zur Löschung eines Belegschaftsfotos

In diesem Zusammenhang hatte sich das Landesarbeitsgericht Rheinland-Pfalz in seinem Urteil vom 30.11.2012 (Az. 6 Sa 271/12) mit der Frage zu beschäftigen, ob Fotos von Mitarbeitern unmittelbar nach ihrem Ausscheiden von der Webseite des Unternehmens gelöscht werden müssen. Im Ergebnis hat das Gericht die Pflicht zur unmittelbaren Löschung verneint. Die Richter vertraten die Ansicht, dass sich die konkludent erteilte Einwilligung in die Ablichtung der eigenen Person auf einem Belegschaftsfoto nicht mit der Beendigung des Arbeitsverhältnisses automatisch erledige, sondern dass diese stillschweigende Einwilligung über die Beendigung des Arbeitsverhältnisses hinausgehe.

Dem Urteil lag ein Belegschaftsfoto, auf dem ca. 33 Personen in Dreierreihen abgelichtet waren, zugrunde. Eine Person davon war erkennbar der Kläger. Auf den Fototermin war per Aushang aufmerksam gemacht worden. Der Verwendungszweck des Fotos war klar kommuniziert und das Foto dann ankündigungsgemäß auf der Unternehmensseite präsentiert worden. Acht Monate nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses am 2.3.2011 erklärte der Kläger am 4.11.2011 den Widerruf einer etwaig erteilten Einwilligung zur Veröffentlichung seines Fotos und verlangte die Entfernung desselben innerhalb einer Frist von zehn Tagen. Ferner untersagte er eine weitere Verwendung. Das Foto wurde von der Beklagten am 26.01.2012 entfernt. Des Weiteren behielt sie sich eine künftige Verwendung des Fotos vor. Die Richter führten zur Begründung ihrer Entscheidung Folgendes aus:

„Zwar geht der Kläger im Ansatz zutreffend davon aus, dass einem Betroffenen nach objektiv rechtswidrigem Eingriff in sein Persönlichkeitsrecht ein vorbeugender Unterlassungsanspruch zusteht, sofern die Besorgnis künftiger Wiederholungen besteht (§ 1004 Abs. 1 Satz 2 BGB) und eine ernstliche Besorgnis erneuter Beeinträchtigungen widerlegbar vermutet werden kann, wenn ein widerrechtlicher Eingriff bereits stattgefunden hat.“


Allerdings – so die Richter – liege hier in der Beibehaltung der Veröffentlichung des Belegschaftsfotos keine widerrechtliche Störung vor, da das Foto nicht ohne die Einwilligung des Klägers veröffentlicht worden sei. Des Weiteren führte das Gericht aus:

„Der Kläger hatte mit seiner Teilnahme an der Fertigung des Belegschaftsbildes in dessen Verwendung auf der Internethomepage der Beklagten (wirksam) eingewilligt. [...] Vorliegend nahm der Kläger in Kenntnis der Verwendungsabsicht für die Internetpräsenz der Beklagten am Belegschaftsfototermin teil. Vorbehalte gegen die Bildverwendung äußerte er nicht. [...] Die Bildnutzung der Beklagten verhielt sich auch im Rahmen der erteilten Einwilligung. [...] In sachlicher Hinsicht war der Verwendungsrahmen bereits mittels Aushang vom 22. Oktober 2010 für „ein gemeinsames Foto für die neue Internetseite“ bezeichnet. Über diesen Rahmen in Kenntnis gesetzt wurde der Kläger – in persönlicher Hinsicht – spätestens aufgrund der Mitteilung des Verwendungszwecks im Laufe des Aufnahmetags. Auch entsprach das alsdann gewählte Präsentationsmedium – sachlich – dem zuvor angekündigten Umfang.“

Dabei war nach Ansicht des Gerichts auch nicht der Zweckbezug der erteilten Einwilligung termingenau mit dem Ende des Arbeitsverhältnisses erledigt:

„Als Teil einer typischen Belegschaft [...] konnte der Kläger auf der Internetseite der Beklagten auch dann noch wahrheitsgemäß erscheinen, wenn er sich im freigestellten Kündigungsstadium befand oder bereits ganz aus dem Arbeitsverhältnis ausgeschieden war. Allein die zeitnah

Einfach **leistungsstark.** Die **Nr.1** in der Instrumentenaufbereitung.



AKTION
Bei Kauf eines Miele
Thermo-Desinfektors
erhalten Sie eine
Leistungsprüfung
inklusive



Zusätzlich
kostenlose
Prozesschemie im
Wert von
130 EUR!

Unser Service für Sie

Ihr Gerät wird durch einen Miele Techniker in Betrieb genommen. Anschließend wird eine Leistungsprüfung (1 Prüfcharge) durchgeführt. Und das ganze ohne Berechnung!

Eine vollständige Erstvalidierung gibt es zum Aktionspreis von nur **799 EUR:**

- Installationsqualifikation (IQ)
- Betriebsqualifikation (BQ)
- 3 Prüfchargen

Weitere Informationen unter
www.miele-professional.de/vali
oder **0800 22 44 644**



Daten von ehemaligen Mitarbeitern sollten aus dem Netz genommen werden.

zurückliegende Betriebszugehörigkeit ließ das datums- und namenslos ins Netz gestellte Bildnis weder aufgrund seines bloßen Inhalts noch aufgrund des aufgezeigten Zusammenhangs schon als falsch erscheinen.“

Des Weiteren führte das Gericht aus, dass es ständiger Rechtsprechung entspräche, dass arbeitnehmerseits erteilte Einwilligungen in die Verwendung von Beschäftigtenfotos über die Beendigung des Arbeitsverhältnis hinausreichen können, solange das Foto lediglich Illustrationszwecken diene und keine besondere Herausstellung des ausgeschiedenen Mitarbeiters erfolge. Schließlich hat die Beklagte das Foto auf Widerruf des Beklagten zeitnah von der Internetseite entfernt, weshalb danach keine Störung des Persönlichkeitsrechts mehr eintrat. Das Gericht war im Ergebnis der Ansicht, dass ein sechswöchiger Abstand zur Fotoentfernung als zeitlich angemessener Rahmen anzusehen ist.

Herausnahme des ehemaligen Mitarbeiters auf der Firmenwebsite

Schließlich stellt sich beim Ausscheiden des Mitarbeiters die Frage, was passiert, wenn der ehemalige Arbeitgeber dennoch an der Nennung des Mitarbeiters auf der Firmenwebseite festhält. Hierüber hat das Landgericht Düsseldorf mit Urteil vom 10. April 2013 (Az.: 2 a O 235/12) entschieden. Darin kam das Gericht zu dem Ergebnis, dass der ausgeschiedene Mitarbeiter aufgrund der Verletzung seines Namensrechts (§ 12 BGB) einen Anspruch auf Löschung seines Namens auf der Unternehmenswebseite habe. Das Gericht sprach dem Kläger dafür einen Schadensersatz zu. Im Einzelnen:

Kläger war in dem dem Urteil zugrundeliegenden Fall ein Autor und Referent verschiedener Fachbeiträge, der der Beklagten gegen entsprechende Vergütung diverse Manuskripte zur Verfügung stellte. Daher erschien der Name des Klägers im Impressum der von der Beklagten herausgegebenen Zeitschrift unter der Rubrik „Mitarbeiter“. Nach Abmahnung der Beklagten durch den Kläger gab die Beklagte eine strafbewehrte Unterlassungserklärung ab, verweigerte allerdings Schadensersatz und Kostenerstattung. Gleichwohl erschien der Name des Klägers weiterhin noch unter der Rubrik „Mitarbeiter“ im Impressum der vor diesem Zeitpunkt erschienenen Online-Ausgaben der Zeitschrift. Das Gericht führte dazu aus:

„Die Beklagte hat das Namensrecht des Klägers verletzt, indem sie diesen fünf-einhalb Jahre lang unter der Rubrik ‚Mitarbeiter‘ in ihrem Impressum aufführte. [...] Eine Verletzung des Namensrechts setzt einen Gebrauch des Namens voraus, der die Gefahr einer Zuordnungsverwirrung entstehen lässt [...]. Diese ist gegeben, wenn der Berechtigte mit Einrichtungen, Gütern oder Erzeugnissen in Verbindung gebracht wird, mit denen er nichts zu tun hat [...]. Die Zuordnungsverwirrung ergibt sich dann daraus, dass der unrichtige Eindruck hervorgerufen wird, der Namensträger habe dem Gebrauch seines Namens zugestimmt. [...] Hiervon abzugrenzen ist hingegen die bloße Namensnennung. Diese ist, auch wenn sie im Zusammenhang mit unrichtigen Sachaussagen erfolgt, keine unter § 12 BGB fallende Verletzungshandlung [...]. Im vorliegenden Fall handelt es sich allerdings nicht um eine bloße Namensnennung, vielmehr hat die Beklagte den Namen des Klägers in der Form gebraucht, dass der Eindruck hervorgerufen wird, dieser habe seiner Aufnahme in das Impressum zugestimmt. Es wird durch die Nennung des Namens des Klägers unter der Rubrik ‚Mitarbeiter‘ der Anschein erweckt, als stehe dieser in einem dauernden Geschäftsverhältnis zu der Beklagten dergestalt, dass er ständig und regelmäßig für die Zeitschrift [...] tätig ist, was indes nicht zutrifft.“

Fazit

Man sollte als Praxisinhaber und Webseitenbetreiber immer dafür sorgen, dass die Praxiswebseite aktuell ist. Scheidet ein Mitarbeiter aus einer Praxis aus, sollte also entsprechend für die Bereinigung und Aktualisierung des Internetauftrittes gesorgt werden. Dazu sollten auf jeden Fall der Name des Mitarbeiters entfernt werden und auch die Fotos, die einen Mitarbeiter besonders herausstellen, vor allem die, die auf besondere Fähigkeiten oder Ähnliches hindeuten. Dabei ist zu beachten, dass dies nach oben skizzierter Rechtsprechung nicht nur bezüglich etwaiger Profilseiten von Mitarbeitern gilt, sondern auch für Beiträge in Newsblogs beispielsweise. Etwas anderes kann dann gelten, wenn nicht die Individualität des Mitarbeiters im Vordergrund steht – wie das etwa bei einem Belegschaftsfoto der Fall sein kann. Es sollte aber vor Beibehaltung auch eines solchen Fotos der durch Einwilligungserteilung erlaubte Nutzungsumfang geprüft werden. Um hier schon im Vorfeld Missverständnissen vorzubeugen, empfiehlt es sich, eine schriftliche Einwilligungserklärung des Mitarbeiters bereits im Rahmen der Erstellung des Fotos einzuholen. Sonst drohen oftmals langwierige Auseinandersetzungen mit dem ausgeschiedenen Mitarbeiter, die erfahrungsgemäß mit Kosten verbunden sind.



RA Sandra S. Keller
Infos zur Autorin

kontakt.

Lyck & Pätzold Medizinanwälte

Nehringstraße 2
61352 Bad Homburg
Tel.: 06172 139960
E-Mail: kanzlei@medizinanwaelte.de
www.medizinanwaelte.de

**WIR BEGLÜCKWÜNSCHEN
ALLE ZAHNÄRZTE
UND IMPLANTOLOGEN
ZUR GEBURT UNSERER
SPRÖSSLINGE.**



BEGO Semados® RS / RSX-Implantate – schnell, einfach, flexibel und je nach Anforderung an die Patientenbehandlung und der Präferenz des Behandlers.



Miteinander zum Erfolg



Fragen und Antworten

Körpersprache in der Zahnarztpraxis

| Dr. Lea Höfel

An dieser Stelle können unsere Leser der langjährigen ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel Fragen im Bereich Psychologie stellen – in Bezug auf Patienten, das Team und sich selbst. Die Fragen und Antworten finden Sie hier redaktionell aufbereitet wieder. In dieser Ausgabe der ZWP geht es um die passende Körpersprache im Umgang mit den Patienten. Diplom-Psychologin Dr. Lea Höfel antwortet.



© Juppco Smakovski

Anfrage: In einem Ihrer vorigen Artikel weisen Sie darauf hin, dass Körpersprache besonders bei der zahnärztlichen Tätigkeit wichtig ist. Ich hätte gern nähere Informationen darüber, wieso das so ist und auf was ich achten sollte, wenn ich mit den Patienten rede oder sie behandle.

Körpersprache ist in der Zahnarztpraxis aus mehreren Gründen wichtig. Der Beruf beinhaltet zwangsläufig, dass Zahnärzte mit den Patienten zumindest während der Behandlung recht wenig reden können und der Patient sich deshalb auf körperliche Signale konzentriert. Zusätzlich sind die meisten Menschen innerhalb der Zahnarztpraxis angespannt, was eine erhöhte Aufmerksamkeit und Sensibilität mit sich bringt. Erschwert wird die Interpretation der Körpersprache noch dadurch, dass der Patient meist nur das Gesicht des Zahnarztes sieht, der mit Lupenbrille und Mundschutz nicht gerade vertrauenserweckender wird.

Vorgespräch

Sie können schon vor Beginn der Behandlung auf einige Dinge achten. Auch wenn es trivial erscheint, kann ein erster Händedruck zur Begrüßung schon über Sympathie, Vertrauen und ausgestrahlte Kompetenz entscheiden. Der Druck sollte kurz und fest sein, ohne die

Finger des Gegenübers einzuquetschen. Sie sollten die ganze Hand ergreifen, da ein halbhändiger Druck Unsicherheit vermittelt. Halten Sie die Hand gerade, ohne sie zu drehen. Besonders das Drehen der eigenen Hand nach oben erweckt einen sehr dominanten Eindruck. Zusätzlich kann es für den Patienten unangenehm sein, seinen Unterarm zu verdrehen. Sie sollten dabei nicht zu nah an den Patienten herantreten, da die persönliche Zone von 50 Zentimetern zu diesem Zeitpunkt noch freigehalten werden sollte. Später während der Behandlung müssen sie sowieso näherkommen. Gerade am Anfang, wenn alle Gesprächspartner noch sitzend oder stehend kommunizieren, können Sie zusätzlich auf Ihre Beinstellung achten. Stellen Sie gleichverteilt beide Beine auf den Boden, da dies Bodenständigkeit und Selbstvertrauen ausstrahlt. Vermeiden sollten Sie, dass Ihre Füße weg vom Patienten zeigen. Das könnte unbewusst so aufgefasst werden, dass Sie lieber den Raum verlassen würden als sich dem Patienten zuzuwenden.

Schauen Sie beim Blickkontakt Ihrem Gesprächspartner direkt in die Augen, wobei ein unbewegliches Starren länger als drei Sekunden als unangenehm empfunden werden kann. Ihre Körperhaltung insgesamt sollte dem Patienten zugewandt sein. Viele Menschen fühlen

sich wohler, wenn der Zahnarzt nicht frontal vor ihnen steht oder sitzt, sondern einen leichten Winkel einhält. Arme und Hände sollten dabei nicht ineinander verschränkt sein, da dies ablehnend wirkt. Handflächen nach oben gerichtet deuten Offenheit an, wohingegen nach unten gerichtete Handflächen beruhigend wirken können. Mit Ihrer Gestik sollten Sie insgesamt eher sparsam umgehen. Es heißt, je größer die Zuschauermenge, desto ausladender die Gestik. Bei einem Patienten darf es also demnach ruhig etwas weniger sein. Beachten Sie dabei auch, mit Ihren Händen nicht im Gesicht oder an den Haaren herumzuspielen. Damit vermitteln Sie Unsicherheit oder aber den Eindruck, nicht die Wahrheit zu sagen. Wenn Sie an die Gestik von kleinen Kindern denken, die eine Lüge erzählt haben, wissen Sie, dass diese sich oft im Nachhinein den Mund zuhalten.

Beobachten Sie auch die Körpersprache Ihres Patienten. Ein alter Verkäufertrick ist es, sich anfangs dem Gesprächspartner anzupassen – ohne dabei die eigenen Authentizität zu verlieren. Redet der Patient schnell und hektisch, wirkt es merkwürdig, wenn Sie ganz langsam sprechen. Beugt sich der Patient beim Reden zu Ihnen, können Sie das auch bei ihm tun. Fasst er sich ständig nervös an die Hemdknöpfe, dürfen Sie auch einmal Ihren eigenen Kragen zurecht-

rücken. Die Kunst liegt hier im Detail. Es fällt Ihrem Patienten leichter, sich bei Ihnen wohlfühlen, wenn Sie sich ähnlich sind.

Behandlung

Spätestens während der Behandlung wird es wichtig, auf Mimik und Schulterpartie zu achten. Wie schon eingangs erwähnt, hat der Patient dann nur noch diesen Ausschnitt als Kommunikationsmöglichkeit zur Verfügung. Während der Zahnarzt voll konzentriert die Augenbrauen zusammenzieht, um besser fokussieren zu können, kommt beim Patienten eventuell an, dass er verärgert ist oder etwas Schlimmes an den Zähnen zu sehen bekommt. Eine entspannte Stirn des Zahnarztes führt also zu einem entspannten Patienten. Hochgezogene Schultern wirken ebenfalls angespannt. Tun Sie dem Patienten und Ihrer eigenen Nackenpartie etwas Gutes und lockern Sie die Schultern. Sollten Sie mit Lupebrille und Mund-

schutz arbeiten, so klappen Sie diese bitte nach oben beziehungsweise unten, sobald Sie mit dem Patienten reden. Was an sich selbstverständlich ist, kann im Eifer des Arbeitsgeflechtes schon einmal vergessen werden.

Ein Plus an Körpersprache und ein Minus an verbaler Sprache ist übrigens mitten in der Behandlung durchaus angebracht. Immer wieder zu beobachten ist die Angewohnheit, mit dem Patienten zu reden, während der Bohrer am Zahn seine Runden dreht. Der Patient versteht nichts, er kann nicht antworten und gerät zugleich in die Situation, sich hilflos zu fühlen. Sollte der Patient dann die Augen erschrocken aufreißen, wissen Sie, dass er Angst hat.

Bei der Körpersprache kommt es meist auf kleine Nuancen an. Der Mensch versteht sie lange vor der verbalen Sprache, sodass er gut darauf trainiert ist, ohne sich dessen bewusst zu sein. Wir können uns diese Tatsache in der Zahnarztpraxis zunutze machen, indem wir sowohl

bei uns selbst als auch beim Patienten auf die wichtigen Signale achten. Eine authentische Körpersprache mit Blick aufs Detail wird dazu führen, dass sich die Patienten wohlfühlen und dadurch gar nicht allzu viele Worte nötig sind.



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

map - report

„m-rating“, aus Februar 2013
INTER Krankenversicherung aG

Gesamtnote „SEHR GUT“

Kategorien: Bilanz, Service, Beitragsstabilität
bewertet: 30 private Krankenversicherer

9-mal in Folge „SEHR GUT“

map - report

Solvabilität
(finanzielle Stabilität des Unternehmens)

Platz 1

INTER Krankenversicherung aG
bewertet: 24 private Krankenversicherer, Juni 2013

UNTERNEHMENSQUALITÄT

Privater Krankenversicherer

A

GUT

INTER Krankenversicherung aG

07/2013

ASSEKURATA

INTER – Partner des Heilwesens

Zeit zum Wechseln!

INTER ZAK U: Die spezielle Krankenvollversicherung für Zahnärztinnen und Zahnärzte



Jetzt informieren:
0621 427-3009 www.inter.de/zaku

Dr. Markus Merk
Partner der INTER

inter
VERSICHERUNGSGRUPPE

Veränderte Rechtsprechung zu nachträglichen Schuldzinsen

Eyk Nowak

Mit Urteil vom 16.3.2010 (VIII R 20/08; BStBl II 2010, 787) hat das höchste deutsche Finanzgericht, der Bundesfinanzhof in München (BFH), entschieden, dass nachträgliche Schuldzinsen als nachträgliche Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung steuerlich geltend gemacht werden können, und zwar dann, wenn der erzielte Kaufpreis im Fall einer Veräußerung einer Immobilie nicht ausreicht, um die zum Zeitpunkt der Veräußerung noch vorhandenen Verbindlichkeiten zu tilgen.

Dem Urteil lag als Sachverhalt zugrunde, dass die Veräußerung innerhalb der Zehn-Jahres-Frist stattfand, in der ggfs. auch noch ein steuerlicher Veräußerungsgewinn steuerpflichtig gewesen wäre. Ein solcher steuerlicher Veräußerungsgewinn entsteht in der Differenz aus dem Verkaufspreis (abzgl. Verkaufskosten wie z.B. Maklergebühren) und dem Buchwert zum Zeitpunkt der Veräußerung. Der steuerliche Buchwert errechnet sich aus der Differenz der ursprünglichen Anschaffungskosten der Immobilie abzüglich der in der Zwischenzeit geltend gemachten Abschreibung.

Bisher galt der Grundsatz, dass Darlehenszinsen als Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung nur so lange geltend gemacht werden konnten, solange die mit dem entsprechenden Darlehen finanzierte Immobilie zur Einkunfterzielung, also zur Vermietung, genutzt wurde. Mit Aufgabe der Vermietungsabsicht durch den Verkauf der Immobilie entfiel bisher auch der Werbungskostenabzug der Darlehenszinsen. Dies galt auch für den Teil der Darlehensschuld, der durch den erzielten Verkaufserlös nicht getilgt werden konnte.

Gerade in der jetzigen Marktsituation, in der sicherlich einige Immobilienbesitzer aufgrund der großen Nachfrage und den dadurch erzielbaren guten Verkaufspreisen sich über eine Veräußerung ihrer Immobilie Gedanken machen, ist dieses BFH-Urteil und die dadurch eingeleitete grundsätzliche Änderung der Rechtsprechung von großem Interesse. Dies betrifft auch den Fall, dass durch eine Veräußerung das zugehörige Darlehen vorzeitig zurückgeführt werden soll und die Bank dafür eine Vorfälligkeitsentschädigung verlangt.

Auch hier war der Fall bisher klar. Auch hier galt, dass aufgrund der Aufgabe der Einkunfterzielungsabsicht durch den Verkauf der Immobilie ein weiterer Werbungskostenabzug ausgeschlossen war. Somit konnte auch eine Vorfälligkeitsentschädigung, die ja wirtschaftlich einer Schadensersatzzahlung für den Zinsschaden der Bank durch die vorzeitige Darlehensrückführung ist, steuerlich nicht angesetzt werden (vgl. bspw. BFH Urteile vom 23.1.1990 IX R 8/85; BStBl II 1990, 464).

Die Vorfälligkeitsentschädigung war bisher nicht den bis zur Veräußerung erzielten laufenden Einkünften, sondern dem Veräußerungsvorgang zuzurechnen. Nachträgliche Werbungskosten, wie oben beschrieben, wurden auch in diesem Fall nicht anerkannt.

Der BFH hat aber, vor allem aufgrund der durch den Gesetzgeber geänderten Spekulationsfrist für den Verkauf von Immobilien von ursprünglich zwei auf mittlerweile zehn Jahre, mit dem oben genann-

ten Urteil festgehalten, dass durch die „Verbreiterung der Besteuerungsgrundlage durch den Gesetzgeber“ im Gegenzug für den Steuerpflichtigen nun auch nachträgliche Werbungskosten unter den oben beschriebenen Voraussetzungen abzugsfähig sein müssen. Dieser Auffassung hat sich nunmehr auch das Bundesfinanzministerium mit seinem Schreiben vom 28.03.2013 (BStBl I 2013, 508) angeschlossen. Allerdings wendet die Finanzverwaltung das neue BFH-Urteil nur für die Fälle an, bei denen ein Verkauf der Immobilie innerhalb der zehnjährigen Spekulationsfrist erfolgte. Da nach Ablauf der Zehn-Jahres-Frist auch ein eventueller Veräußerungsgewinn steuerfrei sei, können nachträgliche Werbungskosten in diesem Fall aber durch den Steuerpflichtigen ebenfalls nicht mehr geltend gemacht werden. Dieser Auffassung schließt sich auch das Finanzgericht Düsseldorf in seinem ganz aktuellen Urteil vom 11.9.2013 (Az. 7 K 545/13 E) an. Das Finanzgericht lehnt die steuerliche Anerkennung einer Vorfälligkeitsentschädigung mit den hier dargelegten Gründen ab.

Anders dagegen hat das Finanzgericht Niedersachsen mit einem ebenfalls brandaktuellen Urteil vom 30.8.2013 (Az. 11 K 31/13) entschieden. Nach diesem wird durch eine Veräußerung des Vermietungsobjekts der wirtschaftliche Zusammenhang der Schuldzinsen zu den ursprünglichen durch Vermietung und Verpachtung verursachten Aufwendungen nicht aufgehoben. Dies gelte – entgegen BMF-Schreiben vom 28.3.2013 – auch bei einer Veräußerung nach Ablauf des Spekulationszeitraums. Auch in diesem Fall könnten die Zinsaufwendungen somit als nachträgliche Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung berücksichtigt werden.

Die Revision für beide Urteile wurde zugelassen. Es empfiehlt sich daher dringend, in allen vergleichbaren Fällen Einspruch einzulegen und unter Verweis auf die aktuelle Rechtsprechung die eigene Veranlagung so lange offenzuhalten, bis in dieser Frage weitere klarstellende höchstrichterliche Urteile ergangen sind.

Nowak GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Eyk Nowak

Amalienbadstraße 41

76227 Karlsruhe

Tel.: 0721 91569156

E-Mail: info@wn-projekt.de

www.nowak-steuerberatung.de



Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Eyk Nowak
Infos zum Autor

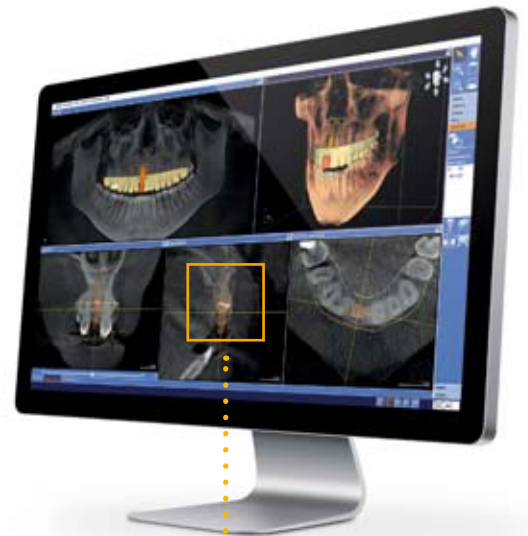


MEIN VORSPRUNG AN SICHERHEIT – JEDER FALL ZÄHLT

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

Ich bin Kassenzahnarzt ...

Gabi Schäfer

„Ich bin Kassenzahnarzt ...“ – was fühlen Sie bei dieser Aussage? Dies frage ich die Teilnehmer meiner Abrechnungsseminare. Und ich erhalte die unterschiedlichsten Antworten:

- „Darüber habe ich mir noch keine Gedanken gemacht.“
- „Ich bin Zahnarzt und nicht Kassenzahnarzt.“
- „Ich genieße meine Freiheit.“

Nachdem ich dann die Regeln erklärt habe, denen ein Kassenzahnarzt unterworfen ist, kommen dann schon mal andere Aussagen wie:

- „Das fühlt sich nicht gut an ...“
- „Es hat mit Warnungen und Verboten zu tun.“
- „Ich fühle mich wie ein Durchlauferhitzer!“

Dann zähle ich gerne auf, was ich in Beratungen zur Wirtschaftlichkeitsprüfung von den Betroffenen so erzählt bekomme:

„Beim Stammtisch hat mir ein Kollege gesagt, rechne doch immer eine Ä1 vor der 01 ab – du verschenkst sonst Kohle!“

„Neben einer professionellen Zahnreinigung musst du immer eine Ä1 abrechnen – das ist doch dann die einzige Leistung auf dem Schein!“

„Beratungen kannst du doch viel häufiger berechnen – z.B. bei Gerüst-anproben – ich mach das immer, weil ich die Patienten doch aufkläre!“

„Wenn du ältere Füllungen polierst, ist das immer eine sK!“

„Ich benutze ein Präparat, bei dem mir der Herstellervertreter versichert hat, dass ich bei jeder Anwendung immer eine Cp abrechnen kann.“

„In einer Präp-Sitzung kannst du doch immer eine Exz1 und bMF nebeneinander abrechnen!“

„Nach einer PA-Behandlung rechnen wir immer eine Exz1 ab, wenn wir neu angesammelte Beläge entfernen.“

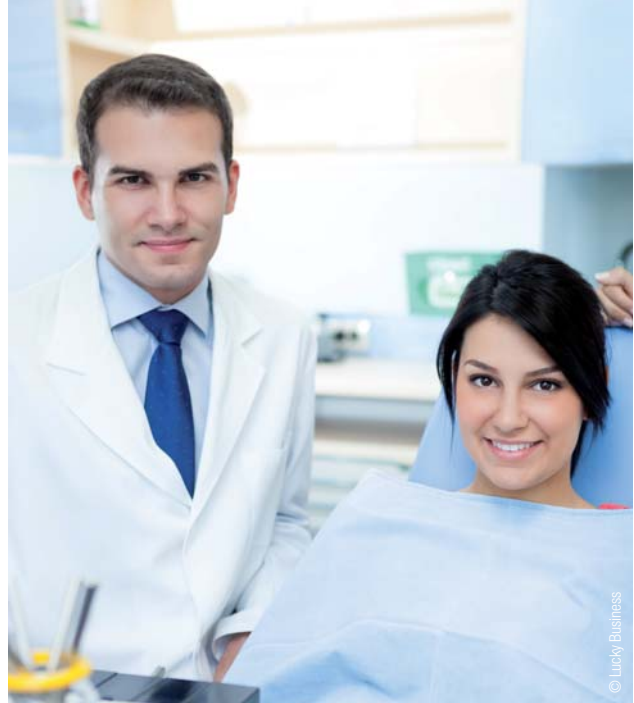
„Neben einer professionellen Zahnreinigung kannst du doch auch eine Mu berechnen, wenn du die Schleimhaut behandelst!“

Hat der Zahnarzt dann das Schreiben des Prüfungsausschusses mit der Aufforderung erhalten, 225 Karteikarten einzureichen, werde ich dann in die Praxis gerufen, und ich habe Mühe und Not, dem Betroffenen zu vermitteln, dass Abrechnungstipps vom Stammtisch risikobehaftet sind und er jetzt „schlechte Karten“ hat.

Einfacher habe ich es natürlich dann, wenn der „Stammtischkollege“ dem Betroffenen bereits verschämt unter vier Augen beichten musste, dass er für seine „Tipps“ 40.000 Euro nachgezahlt hat und sein Konto nun leer ist.

Dabei wäre es doch so einfach, Leistungen auf den Krankenschein zu zaubern, die mit der Erbringung von „lege artis“-Behandlungsschritten zusammenhängen:

So schreiben die Richtlinien fest, dass vor einer Überkronung die Vitalität des Zahnes zu prüfen ist. Und auch NACH einer Überkronung sollte die Vitalität in einem gewissen Zeitraster überprüft werden. Das Gleiche gilt



auch für die Vitalitätsprüfung nach einer Cp- oder P-Behandlung. Zur Vermeidung kostspieliger Misserfolge sollte ein Zahn vor einer Überkronung geröntgt werden – ebenso wie nach einer Wurzelbehandlung eine röntgenologische Kontrolle des Heilerfolges in den Richtlinien gefordert wird. Prothesen sollten regelmäßig kontrolliert und gegebenenfalls unterfüttert werden, um Veränderungen des Kieferkammes auszugleichen, bevor die Prothese und/oder die Haltezähne Schaden nehmen.

Und, und, und ... – diese Liste ist ebenso lang wie die Liste der zweifelhaften Stammtischtipps – doch ich finde die oben erwähnten Leistungen fast nie bei meinen Überprüfungen.

Offenbar ist die Verfolgung derartiger „lege artis“-Vor- oder Folgebehandlungen von Hand schwierig, wenn nicht unmöglich. Leider liefern einige Praxisverwaltungsprogramme nur die absolut notwendigen Anpassungen an geänderte vertragliche Regelungen und ignorieren diese abrechnungstechnischen Aspekte komplett.

Und so freue ich mich über jeden neuen Praxisberatungsfall und bedauere, dass ich die forensischen Schäden nicht beseitigen, sondern nur Richtlinien für eine künftige korrekte Abrechnungsdokumentation vermitteln und einüben kann.

Das Anmeldeformular finden Sie unter www.synadoc.ch

Gabi Schäfer



Als Seminarleiterin schulte sie während der letzten 21 Jahre in mehr als 2.450 Seminaren über 60.000 Teilnehmer in allen Bereichen der zahnärztlichen und zahntechnischen Abrechnung. Ihre praxisnahe Kompetenz erhält sie sich durch bislang mehr als 1.000 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.: +41 61 2044 722
E-Mail: kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch



Gabi Schäfer
Infos zur Autorin

Entsorgung beginnt mit e. enretec



Wir kümmern uns auch um die ganz kleinen...

... Mengen an Praxisabfällen.



- Schnell

Austausch der Abfallsammelbehälter innerhalb von 24 Stunden.

- Kostengünstig

Viele kostenfreie Services.
Abrechnung nach dem Günstigkeitsprinzip.

- Flexibel

Keine Vertragsbindung.

Kostenfreie Hotline: 0800 100 555 6

www.enretec.de



Unser Zertifizierungsstandard

Abrechnung von Hygienemaßnahmen im Rahmen des QM

Manuela Meusel

Das Einführen eines professionellen Qualitätsmanagements kann den Praxiserfolg dauerhaft sichern. Dabei verfolgt ein Qualitätsmanagement vor allem das Ziel, Behandlungsabläufe zu strukturieren und damit einen Qualitätsstandard für Praxis und Patienten zu gewährleisten. Die Aspekte Arbeitsschutz, Hygiene sowie die Aufbereitung von Medizinprodukten bilden dabei die Quintessenz. Nachfolgend zusammengestellt sind die vier häufigsten gebührenrechtlichen Fragen rund um das Thema Hygienemaßnahmen im Rahmen des Qualitätsmanagements.



Frage 1: Im Rahmen des Qualitätsmanagements ist die Desinfektion von intraoralen Abformungen unumgänglich. Ist diese Maßnahme auch berechnungsfähig?

Die Desinfektion von Abformungen stellt keine Behandlungstätigkeit dar. Die zahntechnische Tätigkeit bildet die Schnittstelle zwischen Praxis und Labor – sei es für das Praxislabor oder für ein Fremdlabor. Aus diesem Grund ist eine Berechnung der Abdruckdesinfektion als zahntechnische Leistung nach § 9 GOZ berechnungsfähig. Die Ein- und Ausgangsdesinfektion ist fester Bestandteil der VDZI-Liste für das Zahntechniker-Handwerk und unter der Nummer 0732 für alle zahntechnischen gewerblichen Labore in Deutschland gültig hinterlegt sowie auch berechenbar. Wichtig ist, dass eine Berechnung nur im Zusammenhang mit den Gebührensätzen nach GOZ 0050, 0060, 5170, 5180 oder 5190 möglich ist.

Frage 2: Keimreduzierende Maßnahmen in der Mundhöhle sind in vielen Praxen fester Bestandteil der Arbeitsschutzmaßnahmen. Können diese Maßnahmen zusätzlich liquidiert werden?

Eine Keimreduzierung, welche mittels mehrfacher Spülungen der Mundhöhle sowie subgingivaler Spülungen aller Parodontopathien, einschließlich Reinigung der Zunge, vorgenommen wird, nennt man auch Full Mouth Desinfection (FMD). Da die FMD weder mit der Hauptleistung noch durch eine andere Leistung in der Gebührenordnung abgebildet wird, kann diese analog berechnet werden. Gemäß § 6 Abs. 1 GOZ sind selbstständige zahnärztliche Leistungen, die nicht in das Gebührenverzeichnis aufgenommen sind, entsprechend einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung analog berechnungsfähig. Welche Leistung der Zahnarzt hierbei als gleichwertig erachtet, ist dem individuellen Ermessen des Behandlers vorbehalten.

Beispiel für die analoge Berechnung:

Datum	Zahn	Geb.-Nr.	Leistung
8.11.2013	OK/UK	4020a	Full Mouth Desinfektion entsprechend Lokalbehandlung von Mundschleimhauterkrankungen

Frage 3: Private Versicherungen lehnen die Kostenerstattung für keimreduzierende Maßnahmen an Prothesen unter Hinweis auf die fehlende medizinische Notwendigkeit ab. Ist die analoge Berechnung der Prothesenreinigung dennoch möglich?

Harte und weiche Beläge lagern sich nicht nur am natürlichen Gebiss, sondern auch an Prothesen ab. Zwar kann der künstliche Zahn im Gegensatz zum natürlichen Zahn nicht erkranken, jedoch können bei mangelnder Prothesenhygiene Schleimhautrekrankungen die Folge sein. Mithin ist eine Reinigung, welche auch eine deutliche Reduzierung der Keimzahl nach sich zieht, eine durchaus medizinisch notwendige Maßnahme, um den langfristigen Erhalt der prothetischen Versorgung gewährleisten zu können. Eine entsprechende Berechnung ist auch hier nur über die Bildung einer Analogziffer (§ 6 Abs. 1 GOZ) möglich (vgl. auch Kommentar der BZÄK, GOZ 2310, zusätzlich berechnungsfähige Leistungen sowie Analogliste der BZÄK, Abschnitt B, Stand 08/2013).

Frage 4: Ist es möglich, für die Aufbereitung wiederverwendbarer Operationsmaterialien sowie für die Verwendung von Einmalmaterialien, welche nicht gesondert berechnet werden können, eine Gebührensätze in Ansatz zu bringen?

Entsprechend der Allgemeinen Bestimmungen in Teil L der GOZ können in Kombination mit bestimmten Gebührensätzen zur Abgeltung der Kosten Zuschläge berechnet werden. Dabei ist zu beachten, dass die Zuschläge nach GOZ 0500 bis 0530 nur mit dem einfachen Gebührensatz zu berechnen sind. Zudem sind die Zuschläge in der Rechnung grundsätzlich unmittelbar im Anschluss an die zugeordnete zahnärztlich-chirurgische Leistung aufzuführen.

Tipp: Wenn am selben Behandlungstag zuschlagsberechtigte Leistungen aus der GOÄ und aus der GOZ erbracht werden, kann zwar nur ein Zuschlag, aber immer der am höchsten bewertete in Ansatz gebracht werden. Handelt es sich dabei um einen Zuschlag nach den Nummern GOÄ 442 bis 445, ist die zusätzliche Berechnung eines Einmal-OP-Sets möglich.

BFS health finance GmbH Erstattungsservice

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



Manuela Meusel
Infos zur Autorin

OPTIMIEREN SIE IHR HYGIENEMANAGEMENT

ENTDECKEN SIE DIE DIGITALE PRAXISDOKUMENTATION DOC
VON HENRY SCHEIN.



Erleichtern Sie Ihr Hygienemanagement im Praxisalltag mit der
DOC-Software und profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- **Hygienemanagement**
Rechtssicher dokumentieren sowie schnell und übersichtlich archivieren
- **Materialverwaltung**
Nie mehr abgelaufene Medizinprodukte oder teure Schnelllieferungen
- **Medizinprodukteverwaltung**
Medizinprodukte lassen sich schnell und sicher Patienten zuordnen
- **Qualitätsmanagement**
Effiziente Verwaltung Ihres QM-Systems – ohne Papierberge

Erfolg verbindet.

Möchten Sie mehr erfahren?
Dann kontaktieren Sie uns!

Hotline: 0800 - 14 000 44
FreeFax: 08000 - 40 44 44

E-Mail: hygiene@henryschein.de

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

Berechnung der Materialkosten in der GOZ 2012

Anne Schuster



© Kreuzdent

Die Kosten für das verwendete Material bei der Behandlung der Patienten machen einen großen Teil der Praxiskosten aus. Deshalb ist es wichtig, diese berechnungsfähigen Materialien auf der Rechnung zu berücksichtigen. Häufig herrscht jedoch im Praxisalltag Unsicherheit, welche Materialien im Zusammenhang mit den einzelnen Gebührenziffern der GOZ 2012 berechnet werden können.

In den Allgemeinen Bestimmungen zu den entsprechenden Leistungsabschnitten der GOZ sind diese abrechnungsfähigen Materialien aufgeführt oder teilweise direkt zu den einzelnen Gebührenziffern angegeben. Die Höhe dieser Kosten müssen vom Behandler entsprechend der Beschaffungskosten sowie des individuellen Verbrauchs beim Patienten ermittelt werden. Lagerhaltungskosten dürfen gemäß § 4 Abs. 3 GOZ nicht mit angesetzt werden.

Einmal verwendbare Nickel-Titan-Instrumente zur Wurzelkanalaufbereitung, Implantations- sowie Explantationsfräsen sind gesondert berechnungsfähig. Anästhetika, atraumatisches Nahtmaterial, konfektionierte Stiftsysteme, Knochenersatzmaterial, einmal verwendbare Knochenkollektoren, -schaber, antibakterielle Materialien usw. können ebenso dem Patienten in Rechnung gestellt werden. Entsprechende Materiallisten liegen bei den meisten Landes Zahnärztekammern vor.

Durch die Zuschläge für bestimmte zahnärztlich-chirurgische Leistungen (GOZ 0500–0530) sind nicht nur die Kosten für die Aufbereitung wiederverwendbarer Operationsgeräte, sondern auch die Kosten für viele einmal verwendbare Operationsmaterialien abgegolten. Hierzu zählen unter anderem chirurgische Handschuhe, OP-Set, isotonische Kochsalzlösung, Mundschutz, OP-Hauben, Einmalsauger, OP-Kittel, Einmalkanülen usw.

Auch konfektionierte, wiederverwendbare Abdrucklöffel, Oberflächenanästhetikum, Ätzgel usw. fallen unter die Materialien, die mit dem zahnärztlichen Honorar abgegolten sind.

Bei Leistungen, die nach § 6 Abs. 1 analog berechnet werden, empfiehlt es sich, bereits bei der Auswahl der Analogziffer das Material zu berücksichtigen, da viele Krankenversicherungen die Beträge aufgrund der fehlenden Rechtssicherheit nicht erstatten.

Material, das im Zusammenhang mit zahntechnischen Leistungen verwendet wird, kann über den § 9 Abs. 1 der GOZ berechnet werden. Werden Leistungen aus dem Verzeichnis der GOÄ berechnet, bestimmt der § 10 GOÄ, was angesetzt werden kann. Die Berechnung von Einmalkanülen, -spritzen, -skalpellens und -handschuhen ist auch im Zusammenhang mit GOÄ-Ziffern nicht möglich.

Weiterhin hat das Urteil des Bundesgerichtshofs vom 27. Mai 2004 bezüglich der Überschreitung der Zumutbarkeitsgrenze weiterhin Bestand. Werden die Gebühren des 2,3-fachen Satzes zu 75 Prozent durch das verwendete Material aufgezehrt, ist die gesonderte Berechnung möglich.

Bei Rechnungsstellung müssen die verwendeten, berechnungsfähigen Materialien entsprechend § 10 Abs. 2 nach Art, Menge und Preis angegeben und dem Zahlungspflichtigen auf Verlangen erläutert werden.

Fazit

Nur die genaue Kenntnis und Kostenkalkulation der verwendeten, berechnungsfähigen Materialien sichert die korrekte Rechnungsstellung. Einmal im Jahr empfiehlt sich die Kontrolle und Aktualisierung der Preise, um Verluste für die Praxis zu vermeiden.



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

SYMPOSIUM 2014

16. bis 17. Mai 2014

Frühbucherrabatt
bis zum 15.01.2014
sichern!

Dentale Zukunft 3.0

Impulse aus Wissenschaft und Praxis

Weiter denken, mehr wissen,
besser anwenden

Hochkarätige Referenten und erfahrene Praktiker nehmen Sie mit auf eine Reise in die dentale Zukunft.

Nutzen Sie wertvolle Impulse und fachliche Informationen für eine erfolgreiche Entwicklung Ihrer Praxis und Ihres Labors.

Erleben Sie Innovationen und entdecken Sie Ihre individuellen Lösungen in unserer Zukunftsausstellung.

Veranstaltungsort: Lufthansa Training & Conference Center in Seeheim-Jugenheim

Fortbildungspunkte: 10 gem. Empfehlung BZÄK/DGZMK
Teilnahmegebühr: ab € 299,-

Melden Sie sich noch heute an – die Teilnehmerzahl ist limitiert. Alle Informationen und Anmeldeformulare zur Veranstaltung finden Sie unter:
www.pluradent.de/symposium2014

Wir freuen uns darauf, Sie beim Pluradent Symposium 2014 begrüßen zu dürfen.



Einscannen und informieren!

Die Partner des Pluradent Symposiums sind:



Pluradent AG & Co KG – Ihr Partner in rund 40 Niederlassungen und auch in Ihrer Nähe. Mehr dazu im Internet:

www.pluradent.de


pluradent

engagiert
wegweisend
partnerschaftlich

Neue Praxisziele für 2014 festlegen!

Christoph Jäger

Aus der Verpflichtung eines internen QM-Systems heraus müssen Praxisinhaber sich mit der Entwicklung von Praxiszielen auseinandersetzen. Die für das laufende Geschäftsjahr gesetzten Jahresziele müssten sich in der Erreichungsphase befinden und es wird Zeit, sich schon jetzt Gedanken über die neuen Praxisziele für das kommende Jahr zu machen.

Hintergründe

Gemäß der Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses zur Einführung eines internen Qualitätsmanagementsystems müssen für eine Praxis geeignete Praxis-(Qualitäts-)ziele für ein laufendes Geschäftsjahr entwickelt und mit dem gesamten Praxisteam umgesetzt werden. Hier sollten zwei bis drei Ziele pro Jahr ausreichend sein. Achtung: Nicht die Definition eines Ziels ist die Hauptaufgabe, sondern die Festlegung der dazugehörigen Maßnahmen, die dazu führen müssen, dass das Ziel auch erreicht wird. Neben den festgelegten Maßnahmen müssen die Umsetzungstermine und die zur Umsetzung verantwortlichen Mitarbeiterinnen oder die Praxisleitung selbst festgelegt werden. Das Ganze wird in einem Formblatt schriftlich festgehalten, damit auch alle Beteiligten die einzelnen Schritte nachvollziehen können.

Warum sind jährliche Praxisziele so wichtig?

Jedes Unternehmen und somit auch jede Zahnarztpraxis muss sich jährliche Ziele setzen, die die Weiterentwicklung der Organisation sicherstellt. Verweigert ein Verantwortlicher sich dieser notwendigen Weiterentwicklung, so läutet dieser einen Stillstand ein. Und jedem muss bekannt sein, dass Stillstand gleichzeitig auch einen Rückstand bzw. eine Rückentwicklung bedeutet. Zahnarztpraxen befinden sich in einem immer stärkeren Wettbewerb bzw. Verdrängungswettbewerb. Sowohl die Anforderungen eines internen QM-Systems als auch die Verpflichtungen aus einem Hygienemanagement fordern von jedem Teilnehmer im zahnärztlichen Gesundheitswesen die Orientierung an dem „Stand der Wissenschaft und Technik“. Entwickelt sich nun eine Praxis nicht weiter, so entfernt sie sich zwangsläufig von dieser geforderten und eigentlich für einen Verantwortlichen selbstverständlichen Verpflichtung. Nicht nur die sich ständig weiterentwickelnde Praxis in der Nachbarschaft, sondern auch die Überprüfungen der Praxisorganisation durch Dritte, z.B. in Form einer Praxisbegehung durch das Gesundheitsamt oder das zuständige Gewerbeaufsichtsamt, können hier eine nicht zu unterschätzende Gefahr darstellen. Praxisziele haben sehr oft auch etwas mit geplanten Investitionen gemein. Wie würden Sie eine Praxis einschätzen, die heute noch über keinen eigenen Internetanschluss verfügt, oder eine Praxis, die keine eigene Homepage aufgebaut hat und diese pflegt? Wie schaut es dann wohl in dieser Praxis weiter aus? Sind die Behandlungszimmer in einem akzeptablen optischen, funktionellen und sicheren Zustand? Und wie sieht es im Aufbereitungsraum (Steri) aus? Wurden alle für die Aufbereitung von kontaminierten Instrumenten notwendigen Mittel und Geräte von der Praxisleitung zur Verfügung gestellt?

In der Regel nicht. Durch meine jahrelange Erfahrung zieht sich ein solcher Stillstand der ständigen Weiterentwicklung – und somit die fehlende Orientierung am Stand der Wissenschaft und Technik – wie ein roter Faden durch die gesamte Praxisorganisation. Ein geschultes Auge, welches sich durch zahlreiche Beratungen in bundesweit ansässigen Zahnarztpraxen ergeben hat, lässt schon beim Betreten einer Praxis erkennen, ob die Praxisorganisation bzw. die Verantwortlichen einer Praxis sich einem kontinuierlichen Weiterentwicklungsprozess unterziehen. Bedauerlicherweise gibt es Praxen, die sich dieser Weiterentwicklung schon seit vielen Jahren entzogen haben. Hier ist über lange Zeit ein gewaltiger Investitionsstau entstanden, der für diese Praxen existenzbedrohlich werden kann.

Kommt es in diesen Praxen nun zu einer behördlichen Praxisbegehung, werden/können Auflagen erfolgen, die für die Praxis einen enormen Handlungsbedarf auslösen wird, verbunden mit einer sehr hohen Investition. Diese Investitionen müssen dann in der Regel in einem sehr kurzen Zeitraum getätigt werden. Verfügt die Praxis nun nicht über die notwendigen finanziellen Mittel, so kann dieses ein böses Ende nehmen.

Zusammenfassung

Jeder Praxisverantwortliche, der sich der oben beschriebenen Weiterentwicklung – aus welchen Gründen auch immer – entzogen hat, muss jetzt handeln und sich einen Überblick über die notwendigen Lücken verschaffen. Hier sollte eine Priorisierung nach den möglichen Risiken für die Praxis Vorrang haben. Eine fehlende Homepage z.B. sollte eine untergeordnete Priorität erhalten gegenüber der Anschaffung eines notwendigen und gesetzlich geforderten Aufbereitungsgerätes für den Steri. Hier kann ein tabellarischer Investitionsplan sehr hilfreich sein.

Auf der Homepage www.der-qmberater.de können sich interessierte Praxen alle wichtigen Belehrungsunterlagen herunterladen. Gerne beantwortet der Autor auch Fragen rund um das Thema „Qualitätsmanagement“.

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

PEELVUE⁺

Der *validierbare*, selbstklebende Sterilisationsbeutel gemäß DIN EN ISO 11607-2 mit Leitfaden und Validierungsanleitung zur QM-Unterstützung!



Bib-EzeTM

Der Einweg-Serviettenhalter für eine optimale Patientenhygiene!



Fragen Sie gratis ein PeelVue⁺-Muster, die kostenlose Validierungsanleitung sowie eine Probestückung mit Bib-Eze an: info@dux-dental.com

Selten dumm!

Wolfgang Spang

Können Sie mir erklären, wie das funktionieren soll?

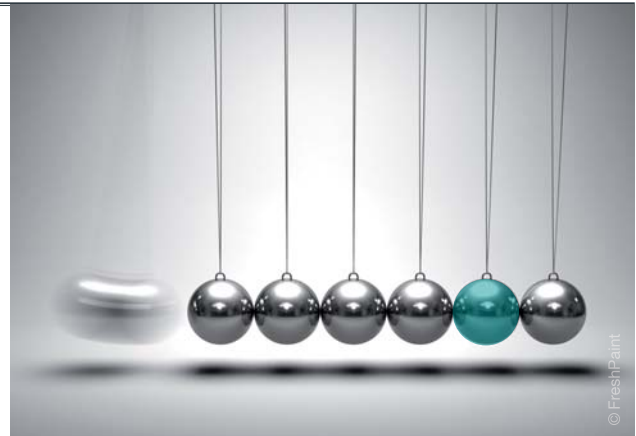
Sie leihen sich von mir Geld zu 6 % Zins pro Jahr und kaufen davon zum größten Teil „gebrauchte“ Lebensversicherungen zum Rückkaufwert. Die Renditen, die Sie mit den „gebrauchten“ Lebensversicherungen bis zu deren Fälligkeit erwirtschaften, liegen so bei 2 bis 3 % pro Jahr, wenn's richtig gut läuft vielleicht auch mal bei etwa 4 %. Das ist doch ein tolles Geschäftsmodell, oder? Eigentlich sollte man denken, dass selbst ein Blinder mit einem Krückstock erkennt, dass dieses Anlagemodell sich nicht rechnet und nur als Schneeballsystem so lange funktioniert, bis die Lawine abgeht.

Mehr als 25.000 Kunden und über 850 Berater und Vermittler sollen an das oben beschriebene Geschäftsmodell der INFINUS AG bzw. deren Tochtergesellschaften geglaubt haben. Sie sitzen jetzt mit heruntergeklapptem Kiefer und tränenden Augen da und können in der Zeitung lesen, wie sie mit ihrem Geld den Bentley und die Schampus-Party finanziert haben.

Leid tun mir viele der Anleger, die wahrscheinlich kiloweise mit Verbraucherschützenden „wesentlichen Produktinformationen“ zugeschüttet wurden, dass sie die ganze „Pflichtlektüre“ überfordert in den Müll geworfen und nur noch auf den „Festzins“ geschielt haben. Mit den Beratern und Vermittlern, die für die INFINUS gearbeitet haben, habe ich kein Mitleid, denn die hätten mit den Rechenkünsten eines Grundschülers merken können, dass die Firma faul ist.

Peinlich ist der Skandal um die INFINUS-Gruppe aber auch für den einen oder anderen „Insider-Report“, der jahrelang mit seinen Elogen den Aufstieg des mutmaßlichen Schneeballsystems fördernd begleitet hat. So schrieb z.B. ein bekannter Drei-Buchstaben-Informationdienst noch Mitte Dezember 2012: „In dem Sinne sind wir schon sehr gespannt darauf, für welchen belebenden Wind die INFINUS künftig noch weiter sorgen wird.“ Dieses Blatt, das sich als „kritisch“ und „engagiert“ bezeichnet, ist mir wegen seiner m.E. eher unkritischen Haltung schon bei der merkwürdigen kanadischen Ölbeteiligung aufgefallen, über die ich in der ZWP 3/2013 schrieb. Inzwischen dürften auch diese „Experten“ gemerkt haben, dass der „frische Wind“ übelriechend und mit „Bodensatz“ war. Etwas Erklärungsbedarf dürfte auch das „Know-how-Magazin zur Kapitalanlage“ haben, das in seiner Novemбераusgabe auf der Titelseite aufgeklebt eine fette 30-seitige „Sonderveröffentlichung“ mit lauter netten Artikeln über das tolle Produkt- und Dienstleistungsangebot der INFINUS verschickte. Hoffentlich ist die Anzeigenrechnung schon bezahlt.

Aber auch der Drei-Buchstaben-„Rechentainer“, „Geldlehrer“, Autor zahlreicher Bücher und Talkshow-Gast, der im Laufe seiner Mission „fast 30.000 Finanzberatern beigebracht“ haben will, wie man richtig rechnet, könnte jetzt ein Problem bekommen. Er, der für sich beansprucht, aus „Finanz-Ratern“ „Finanz-Berater“ zu machen, hat versucht, zahlreichen INFINUS-Vermittlern das Rechnen beizubringen und dabei anscheinend irgendwie das Rechnen verlernt. Dem Vernehmen nach soll er sogar sein direktes Umfeld mit der tollen INFINUS-Orderschuldverschreibung be-



glückt haben. Wes Brot ich ess, des Lied ich sing. Wer seinen Verstand so vernebelt, dass er vergisst, seine legendären Rechenkünste auf die von ihm empfohlene Anlage anzuwenden, der muss saftige Seminarhonore erhalten haben. Kein Wunder, dass er laut eigener Aussage „zu den bestbezahlten internationalen Trainern“ gehört. Dafür lohnte es sich dann sicher auch die Nase zuzuhalten und die Tomaten fest auf die Augen zu drücken, als „FONDS professionell“ im September den Deckel vom INFINUS-Fass zum ersten Mal anhub. Anders kann ich mir nicht erklären, dass jemand, der rechnen kann, zu dem Zeitpunkt noch schreiben konnte „Es ist alles erfolgreich und in Ordnung“.

Genauso blamiert dastehen wie der große Rechenkünstler dürften Ratingagentur(en), die der Gruppe und deren Tochtergesellschaften beste Bonität bescheinigt, aber nicht erkannt haben, dass in den Bilanzen die Buchwerte der aufgekauften Lebensversicherungen um gut 40 Mio. EUR über den tatsächlichen Rückkaufswerten lagen. Wahrscheinlich haben sie bei der Bilanzanalyse vergessen, die „Erläuterungen zur Bilanz“ zu lesen. Aber seit 2008 wissen wir ja, dass Bonitäts-Ratings sehr mit Vorsicht zu genießen sind – vor allem, wenn Bestnoten verteilt werden.

Laut schreien könnte ich, wenn ich betrachte, mit welchen Papierbergen ich aufgrund der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) meine Klienten zumüllen muss, um sie vor falschen Entscheidungen zu schützen. Laut schreien könnte ich vor allem dann, wenn ich auf den gängigen Finanzportalen laufend Anzeigen von „sicheren“ Festgeldalternativen mit 5,25 %, 8 %, 10 % oder gar 12 % „Festzinsen“ finde, in die sogar „arabische Investoren und Königshäuser“ investieren. Warum wird nicht schon die Werbung für solche offensichtlich unseriösen Angebote verboten? Warum findet man solche Werbung z.T. direkt neben ausführlichen Hinweisen „Worauf Anleger achten sollten“? Wahrscheinlich sagen sich die Finanzjournalisten „Geld stinkt nicht und unser Gehalt wird von Werbeeinnahmen finanziert. Also was soll's. Der nächste Skandal um eine solche betrügerische Anlagefirma beschert uns wieder Leser und dann können wir wieder Anzeigen für den nächsten Betrugsfall verkaufen ...“

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



Wir wünschen Ihnen eine schöne Adventszeit.

Zahnersatz von Protilab – top in Preis und Qualität.

Protalab-Zahnersatz – hochwertige Produkte auf Basis deutscher Qualitätsstandards, verbunden mit asiatischem Geschick und zertifizierten Materialien. Überzeugen Sie sich von Qualität und Preis.

Protalab
Wir lieben Qualität!

Stiftung Warentest:

Oral-B zum sechsten Mal in Folge Spitzenreiter



Procter & Gamble GmbH
Infos zum Unternehmen

Seit dem Jahr 2000 stellt die Stiftung Warentest regelmäßig elektrische Zahnbürsten auf den Prüfstand [...] und in allen sechs Testläufen hat eine Akku-Zahnbürste von Oral-B mit rundem Bürstenkopf gewonnen.

allen sechs Testläufen hat eine Akku-Zahnbürste von Oral-B mit rundem Bürstenkopf gewonnen. Die Oral-B Professional Care 1000 ist mit dem Gesamturteil „gut“ (1,6) Spitzenreiter im Testlauf 12/2013 für elektrische Zahnbürsten. Damit führt sie zusammen mit der Oral-B Vitality das Gesamtranking des Testjahrgangs 2013 an. „Die Rundkopfbürste säubert die Zähne sehr gut“, begründet Stiftung Warentest ihr Urteil. Weiterhin heben die Tester die optische Andruckkontrolle hervor: Als einzige im Testlauf warnt die Zahnbürste per Lichtsignal vor zu starkem Aufdrücken beim Zähneputzen.

In der wichtigsten Kategorie Zahnreinigung schneidet die Professional Care 1000 mit der Note „sehr gut“ (1,3) am besten von allen aktuell getesteten

Akku-Zahnbürsten ab. Bei der Handhabung liegt sie mit der Note „gut“ (2,4) mit vorne. „Sehr gut“ (1,0) sind auch die Haltbarkeit und die Umwelteigenschaften der Zahnbürste.

Ebenfalls getestet wurde die Oral-B Pulsonic Slim, die dem aktuellen Spitzenreiter dicht auf Platz zwei folgt. Mit ihrem Urteil bestätigt die Stiftung Warentest, dass elektrische Zahnbürsten komplizierte Bewegungsabläufe effektiv übernehmen und dabei helfen, richtig zu putzen. Auch zur wirkungsvollen und schonenden Biofilmkontrolle eignet sich das Oral-B-Putzsystem mit oszillierend-rotierender Technologie und macht so eine sorgfältige Mundhygiene möglich.

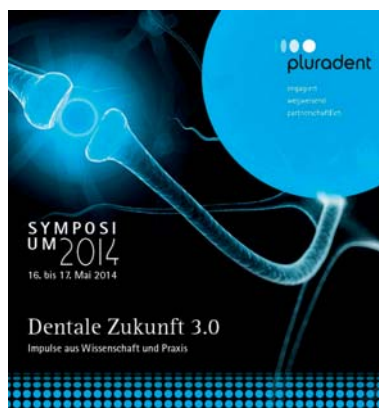
Procter & Gamble GmbH
Tel.: 06196 8901
www.dentalcare.com

Seit dem Jahr 2000 stellt die Stiftung Warentest regelmäßig elektrische Zahnbürsten auf den Prüfstand. Sechsmal war dies bis jetzt der Fall und in

Symposium:

„Dentale Zukunft 3.0 – Impulse aus der Wissenschaft“

Vom 16. bis zum 17. Mai 2014 veranstaltet Pluradent das Symposium 2014 in Seeheim-Jugenheim, in der Nähe von Frankfurt am Main. Unter dem Motto „Dentale Zukunft 3.0 – Impulse aus Wissenschaft und Praxis“ erwarten Zahnärzte und Zahntechniker im Luftansa Training & Conference Center spannende Vorträge von ausgewählten Referenten und erfahrenen Praktikern. Ob DVT, virtuelle KFO, Funktionsdiagnostik oder CAD/CAM: Die Teilnehmer erfahren Wissenswertes rund um wegweisende Themen aus Wissenschaft und Praxis. Ein Highlight der Veranstaltung ist die Zukunftsausstellung, in der die Teilnehmer Innovationen erleben sowie Ideen für den Einsatz in der eigenen Praxis und im eigenen Labor entwickeln können.



Darüber hinaus präsentiert Pluradent innerhalb des Rahmenprogramms einen Galaabend, an welchem sich die Teilnehmer in angenehmer Atmosphäre und zu kulinarischen Köstlichkeiten mit Kollegen austauschen und

den ersten Tag gemächlich ausklingen lassen können.

Anmeldungen sind ab sofort unter www.pluradent.de/symposium2014, bei Pluradent-Außendienstmitarbeitern und im Depot möglich. Bis zum 15. Januar 2014 erhalten Teilnehmer einen Frühbucherrabatt.



Pluradent AG & Co KG
Infos zum Unternehmen

Pluradent AG & Co KG
Tel.: 069 82983-0
www.pluradent.de



Praxis-Netzwerk:

Partnerpraxen professionell betreut

Die wichtigste Aufgabe für den Zahnarzt wird es auch in Zukunft sein, die Praxis für sich und das Team auf ein solides Fundament zu stellen. Dazu gehört unternehmerisches Denken und Handeln. Neben einem professionellen Controlling anhand wirtschaftlicher Kennzahlen – wie Umsatz, Gewinn und Liquidität – sind umfangreiche Kompetenzen in verschiedenen Praxisbereichen gefordert. Themen wie klassisches Marketing, Pressearbeit, Online-Kommunikation, Teamführung, Praxismanagement und Qualitätsmanagement nehmen immer mehr Raum ein. Für den Praxisinhaber stellt sich zunehmend die Frage, ob er den Anforderungen mit eigenen Ressourcen gerecht werden kann oder ob er auf externe Spezialisten zurückgreift. „Die Herausforderungen für die Praxisinhaber außerhalb ihrer zahnmedizinischen Kompetenzen werden



immer komplexer. Genau für diese Themen bieten wir unseren Partnerpraxen Unterstützung und Lösungen an“, so Dr. Björn Eggert, Zahnarzt und Geschäftsführer der goDentis. „Die individuelle Schulung durch die Trainer unserer goDentis-Akademie kann auf den aktuellen Bedarf der Praxis und ihre unternehmerischen Ziele abgestimmt werden.“ Dabei stellt das Unternehmen seinen Partnern nicht nur ein Konzept für eine hochwertige Individualprophylaxe zur Verfügung, sondern entwickelt – bei Bedarf – mit den Praxen auch Strategien für die Patientenansprache und bietet Schulungen für Mitarbeiterinnen an. Weitere Informationen sind unter www.godentis.de/akademie erhältlich. goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
Tel.: 01803 746999
www.godentis.de

Auszeichnung:

System Centric Guide® erhält sächsischen Innovationspreis



Am 14. November 2013 fand in Chemnitz der 3. Sächsische Innovationsgipfel und die Verleihung des 17. Innovationspreises des Freistaates Sachsen statt. Mit dem Innovationspreis würdigt das Wirtschaftsministerium Sachsen herausragende Leistungen von Unternehmen, die im Freistaat ansässig sind und bis zu 500 Mitarbeiter beschäftigen. Geehrt werden wegweisende Ideen, die in Produkten, Dienstleistungen, Prozess- oder Organisati-

onsinnovationen Niederschlag gefunden haben. Insgesamt 40 sächsische mittelständische Unternehmen wurden von einer hochkarätig besetzten Jury unter Vorsitz des Sächsischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr bewertet. „Die theratecc hat mit dem Centric Guide® ein neuartiges System der instrumentellen Funktionsdiagnostik im zahnärztlichen Bereich vorgestellt. Einfach – sicher – eindeutig – eine sächsische Produktinnovation MIT BISS“, so Laudatorin Antje Strom. Für theratecc ist der Preis Bestätigung und Ansporn zugleich, sich weiterhin innovativ auszurichten und so den langfristigen Erfolg des Unternehmens zu sichern. theratecc GmbH & Co KG
Tel.: 0371 26791220
www.theratecc.de

■ 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

Sachgemäße Hygiene in vier Schritten

| Iris Wälter-Bergob

Im Laufe der letzten Jahre wurde der simple Begriff „Hygiene“ in der Zahnarztpraxis vollkommen neu definiert. Zahlreiche Aufgaben und Pflichten kamen hinzu, bestehende Regularien wurden diversifiziert. So sind die Hygienevorschriften mittlerweile sehr umfangreich und vielschichtig geworden. Sie umfassen multiple Themen, welche speziell vor dem Hintergrund der neuesten gerichtlichen Urteile in einigen Bereichen detailliert beachtet werden sollten. Eine schrittweise Anleitung soll zeigen, was zu berücksichtigen und umzusetzen ist, um den aktuellen Hygieneanforderungen gerecht zu werden.

Zu den vier Schritten, die für eine sichere und sachgemäße Hygiene notwendig sind, zählen die bestimmungsgemäße Risikobewertung und Aufbereitung von Medizinprodukten, der korrekte Einsatz und die entsprechende Validierung der Aufbereitungsgerätschaften, das Prüfen sachgemäßer Verpackung von Sterilgut und das Festlegen eines Hygieneplans als Basis zum Schutz von Praxisteam und Patienten.



Hygieneschritt 1: Bestimmungsgemäße Risikobewertung und Aufbereitung von Medizinprodukten

Zunächst stellt eine geeignete Infrastruktur sicher, dass ein Hygienesystem als solches funktionieren kann. Gefordert sind beispielsweise sterile und unsterile Bereiche in den Aufbereitungsräumen sowie die Verwendung geeigneter validierbarer Gerätschaften (§ 14 Satz 1, § 37 Abs. 5 MPG in Verbindung mit § 4 Abs. 2 MPBetreibV).

Die Validierung ist der dokumentierte Nachweis dafür, dass die durchgehende Effizienz und Wirksamkeit eines Aufbereitungsprozesses gewährleistet ist. Mit der Aufbereitung selbst dürfen nur Personen betraut werden, welche über die notwendigen praktischen Fähigkeiten

und Kenntnisse verfügen (§ 4, Satz 3, MPBetreibV). Die RKI-Richtlinien fordern die Einteilung der Instrumente in verschiedene Risikogruppen. Aus dieser Kategorisierung abgeleitet ergibt sich das korrekte Prozedere der Aufbereitung. Risikobewertung und Einstufung müssen vorab schriftlich festgehalten werden.

Unkritische Medizinprodukte kommen während der Behandlung lediglich mit intakter Haut in Berührung. Semikritische Medizinprodukte kommen in Kontakt mit Schleimhaut oder krankhaft veränderter Haut. Hierbei erfolgt die Unterscheidung in semikritisch A (ohne besondere Anforderungen an die Aufbereitung) und semikritisch B (mit erhöhten Anforderungen an die Aufbereitung). Kritische Medizinprodukte durchdringen Haut oder Schleimhaut. In diesem Bereich wird ebenfalls in kritisch A und kritisch B unterschieden. Nach der detaillierten Risikobewertung setzt sich der mustergültige Aufbereitungsprozess von Instrumenten aus den Phasen Reinigung/Desinfektion, Verpackung und Sterilisation zusammen. Dabei muss mit validierten Verfahren gearbeitet werden, deren Eignung für die tägliche Routinearbeit nachzuweisen ist. Abschließend ist das Hauptaugenmerk auf die lückenlose Dokumentation und Freigabe zu richten.

Es gilt in diesem Rahmen, eigene Aufbereitungsräume zur Verfügung zu stellen, welche eine Bereichstrennung von unrein, rein und Lagerung aufweisen müssen. Der Arbeits- und Aufbereitungsprozess ist gemäß den Ampelphasen grün, rot und gelb zu gliedern und durchzuführen. Die entsprechende Bereichstrennung ist nicht nur bei bestehenden Einrichtungen zu berücksichtigen, sondern auch bei Neu-, Zu- oder Umbauten. Eine weitere signifikante Rolle kommt dem Vorhandensein eines Siegelgeräts zu. Für die Aufbereitung von Medizinprodukten der Klassen semikritisch B oder kritisch B nach invasiven Eingriffen und Operationen sollte auf jeden Fall neben einem geeigneten Thermodesinfektor und einem Autoklaven ein zeitgemäßes Siegelgerät zur Verfügung stehen, um allen Ansprüchen zu genügen. Selbstklebebeutel sollten auf keinen Fall mehr verwendet werden. Dies geht auch deutlich aus der neuen Verpackungsnorm ISO/DTS 16775 hervor. So wird vom Gebrauch von Selbstklebebeuteln dringend abgeraten. Generell wird die einwandfreie Einhaltung der Aufbereitung von Medizinprodukten immer strenger von den zuständigen Behörden überwacht. Das Oberverwaltungsgericht Nordrhein-Westfalen verkündete erst kürzlich wieder ein Urteil, welches die manuelle Aufbereitung von Medizinprodukten als nicht va-

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

liertes Verfahren erklärte. Die beklagte Praxis bereitete manuell auf und wurde nach dem entsprechenden Rechtsspruch mit empfindlichen Strafen belegt. Auch im Rahmen von Praxisbegehungen gewinnen Praxishygiene und Qualitätsmanagement an Gewicht. Eine übersichtliche Darstellung zu den Anforderungen, die unbedingt beachtet werden müssen, um gut gerüstet zu sein, gibt der DAHZ-Hygieneleitfaden von Juni 2011 (siehe www.bzaek.de).

Scheint die Anschaffung eines maschinellen Aufbereitungsgeräts zuerst kostenintensiver zu sein als die Schritte der manuellen Aufbereitung, so liegen die Vorzüge jedoch klar auf der Hand. Die maschinelle Aufbereitung bietet ein Höchstmaß an Sicherheit, indem Verletzungs- und Infektionsgefahr reduziert werden. Die einzelnen Prozessabläufe sind validierbar sowie reproduzierbar und eine sachgemäße Dokumentation wird automatisch erstellt. Diese Punkte bringen dem Nutzer nicht zuletzt in rechtlicher Hinsicht große Vorteile, falls es zum Klagefall kommen sollte.

Hygieneschritt 2:
Aufbereitungsgerätschäften korrekt einsetzen und validieren

Innerhalb der Validierung werden die Ergebnisse aus dem Aufbereitungsprozess dokumentiert und interpretiert. Ziel



ist es, zu belegen, dass ein Verfahren bzw. Prozess kontinuierlich den vorgeschriebenen Anforderungen entspricht.

Im Sinne von §4 Absatz 2 der Medizinprodukte-Betreiberverordnung geht es hier um jene Verfahren, welche ein im Vorfeld definiertes Ergebnis ständig reproduzierbar und nachweisbar erbringen. Insbesondere handelt es sich bei den geforderten Faktoren um Sauberkeit, Keimarmut, Sterilität und Funktionalität. Hierzu müssen Standardarbeitsanweisungen für die Vorgänge Vorbehandeln, Sammeln, Vorreinigen, Zerlegen, Sauberkeitsprüfung, Pflege/Instandsetzung, Funktionsprüfung, Verpackung, Kennzeichnung, dokumentierte Freigabe und Abweichungsprotokollierung verfasst werden. Im Rahmen der Reinigung und Desinfektion wird beim manuellen Vorgang neben der Standardarbeitsanweisung auch ein Beleg über die Wirksamkeit des Prozesses gefordert.

Bei der maschinellen Reinigung und Desinfektion ist eine Prozessvalidierung durchzuführen. Spülung und Trocknung auf manuelle Art und Weise erfordern wiederum lediglich eine Standardanweisung. Die maschinelle Vorgehensweise dagegen wird validiert und im Gesamtprozess eingebunden. Die Sterilisation geht mit einer Prozessvalidierung einher. Mit einer solchen Validierung kann der Betreiber rechtssicher belegen, dass seine Medizinprodukte ordnungsgemäß aufbereitet wurden. Die infrage kom-



menden stehenden Gerätschaften (Reinigungs-/ Desinfektionsgeräte, Siegelgeräte oder Klein-Sterilisatoren) werden immer nach demselben Qualifikationsprozedere validiert. Dieses setzt sich aus drei Schritten zusammen: Im Rahmen der Installationsqualifikation (IQ) wird die Eignung und Installation des Gerätes, gemäß Herstellerspezifikation, festgelegt. Die technische Abnahme ist in der Betriebsqualifikation (BQ) geregelt. Dies ist der Beleg, dass die vom Hersteller angegebene Leistung vor Ort erbracht wird. Beladungsmuster und Referenzbeladungen sind hierzu unerlässlich. Die Leistungsqualifikation (LQ) umfasst die physikalische, chemische sowie mikrobiologische Beurteilung der Wirksamkeit. Das heißt, es wird unter Berücksichtigung der Parameter Zeit, Druck und Temperatur nachgewiesen, ob die Anforderungen an die Prozesse innerhalb der einzelnen Programme dauerhaft gewährleistet sind und ob einzelne Beladungen sicher aufbereitet werden. Eine Zusammenfassung und Dokumentation wird durch den Validierungsbericht gewährleistet. Eine Validierung durch externe Beauftragte ist bei RDGs und Sterilisatoren notwendig. Der Siegelprozess dagegen kann vom Praxisteam selbst realisiert werden (siehe dazu www.dgsv-leitlinie.de).

Zunächst stellt sich dem Praxisteam aber die Frage, welche Gerätschaften überhaupt zur Aufbereitung von Medizinprodukten infrage kommen. Für die maschinelle Desinfektion stehen die bewährten Reinigungs- und Desinfektionsgeräte zur Verfügung (RDG). Diese umfassen automatische Prozessabläufe. Die einzelnen Aufbereitungsschritte sind sicher und reproduzierbar. RDGs sollten nor-

ANZEIGE

DUFTMARKETING

Schafft eine angstfreie Atmosphäre und baut negative Gerüche ab



SPITZENTECHNOLOGIE
Made in Germany



Scannen und mehr erfahren!

VOITAIR

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

Entwickelt für Zahnärzte

menkonform nach DIN EN ISO 15883 und außerdem natürlich validierbar sein. Die Angaben zur Durchführung einer Validierung müssen von den Herstellern bereitgestellt werden. Überprüft wird dabei die Leistung von Reinigung, Desinfektion, Spülung und Trocknung. Eine automatische Steuerung stellt die Prozesssicherheit her. Prüfanschmutzungen in Verbindung mit Beladungsmustern sowie reale, repräsentative Beladungen führen der Reinigungseffizienz auf den Zahn. Visuelle Prüfungen und Proteinachweise mit Farbumschlag ermitteln die Sauberkeit der Ladung. Die abschließende Überprüfung und dokumentierte Freigabe der Reinigungsergebnisse ist unabdingbar. Bei Abweichungen von definierten Anforderungen oder ungenügenden Leistungen ist die LQ zu wiederholen. Die LQ wird außerdem in Abständen von 12 bis 24 Monaten routinemäßig wiederholt. Sichere und preiswerte Dampfsterilisation bei 121 oder 134 °C ist das Mittel der Wahl für den letzten Aufbereitungsschritt.

Die verwendeten Sterilisatoren in Zahnarztpraxen müssen dem Typ B mit fraktioniertem Vakuumverfahren entsprechen und nach EN17665 validiert werden. Referenzbeladungen und Beladungsmuster des Herstellers definieren die Eignung der einzelnen Programme für die Sterilisation. Die Prozessstemperatur (134 bzw. 121 °C) und die Haltezeit (15 Min.) werden durch die Beigabe von Prüfkörpern wie Bowie&Dick oder Helix mit Farbumschlag in jeder Charge nachgewiesen. Die Dokumentation der Daten erfolgt meist über Schnittstelle zum PC.

Hygieneschritt 3:

Mehr Sicherheit bei der sachgemäßen Verpackung von Sterilgut – „Nicht validierbare Verpackungsprozesse sind in der Praxis inakzeptabel und nicht gesetzeskonform!“ (§ 4, Abs. 2, Satz 1, MPBetreibV)

Bestimmungsgemäß kritische Medizinprodukte müssen immer steril zum Einsatz kommen, da sie bei der Behandlung



voraussichtlich Haut oder Schleimhaut durchdringen. Deshalb ist hier das Hauptaugenmerk auf den Verpackungsprozess und ein adäquates Sterilbarriersystem zu richten, gemäß DIN EN ISO 11607-1:2006. Die Verpackung bildet einen essenziellen Faktor in der Aufbereitungskette, denn auch in diesem Schritt sind einige Fehlerquellen vorhanden. Zunächst müssen die verwendeten Verpackungsmaterialien für die vorgesehenen Sterilisationsverfahren geeignet sein. Ist das Sterilbarriersystem nicht für das gewählte Sterilisationsverfahren geeignet, so sind auch alle folgenden Schritte ineffizient. Hier sind die Herstellernachweise zu berücksichtigen. Aktueller Goldstandard sind zum Beispiel Einwegverpackungen, wie siegelbare Klarsichtbeutel oder -schläuche nach DIN EN 868-5:2009, die mittels Siegel- oder Einschweißgerät verschlossen werden. Die kritischen Prozessparameter sind Temperatur und Anpressdruck. Siegelnähte müssen eine Breite von mindestens 6 mm aufweisen, wobei der Mindestabstand

ANZEIGE



PRACTIPAL®
Design by Dentists™

PractiPal. Keine Kompromisse bei Hygiene.

100 prozentige Reinigung schafft Vertrauen. Die Struktur der PractiPal Trays gewährt eine maximale Umspülung und volle Sicherung aller Instrumente. Beste Ergebnisse bei Ultraschallreinigung, Desinfektion und Sterilisation.

Gestalten Sie jedes Tray individuell für eine bestimmte Behandlung. PractiPal umfasst Bohrer, Ordnungs- und Zubehöraufnahmen, die sicher in das Trayfach adaptiert werden. Die große Anzahl an Zubehör und Farben ermöglicht eine einfache und effiziente Vorbestückung der Trays für jeden Behandlungsraum und Behandlung. Sobald ein Tray bestückt ist, kann es immer wieder aufbereitet und sterilisiert werden.

Einfach-praktisch-effizient.



DIRECTA AB
Design By Dentists™
P.O. Box 723,
194 27 Upplands Väsby, SWEDEN

DIRECTA AB
Germany, Austria & Switzerland
Porschestraße 16 D
92245 Kümmerbruck DEUTSCHLAND

DIRECTA
directadental.com



zwischen Siegelnaht und MP 2–3 cm sein muss. Routinekontrollen umfassen den sogenannten Sealcheck, die Siegelnahtfestigkeit und die kritischen Parameter. Das Verschließen bzw. die Versiegelung von Sterilgutbarrieren wird in der Praxis häufig nicht sachgemäß durchgeführt. Zu beachten sind die Überwachung und vor allem auch die Validierbarkeit der Eckpunkte Temperatur, Siegelzeit und Druck sowie die Möglichkeit der Dokumentation nach EN 11607-2. Validierbare Siegelgeräte nach DIN 58953-7:2010 und DIN EN ISO 11607-2 überprüfen all diese Faktoren automatisch und alarmieren den Anwender bei Abweichungen, z. B. ValiPak® aus dem Hause hawo GmbH. Die Validierung ist mit dem Vali Pak® Validierkit einfach für den Anwender selbst durchzuführen.

Auch die Validierung der einzelnen Chargen ist denkbar simpel mit dem SEAL CHECK Siegelindikator aus „medical grade“ Papier nach EN 868-3:2009. Seit Kurzem sind die Leitlinien für die Validierung von Verpackungsprozessen auch für niedergelassene Zahnärzte und Ärzte verbindlich. Dies sollte in keinem Fall unterschätzt werden.



Hygieneschritt 4:
Hygieneplan als Basis zum Schutz von Praxisteam und Patienten

Infektionen können nicht nur von Patienten, sondern auch vom Praxisteam ausgehen. Deshalb sollte von Beginn an

sichergestellt sein, dass alle Teammitglieder frei von Infektionen sind. Eine ausführliche Hygieneschulung wird mit allen Teammitgliedern durchgeführt und das Gelernte im Alltag gelebt. Die Basis dazu bildet ein detaillierter Hygieneplan. Zum Schutz aller Beteiligten ist auf die korrekte Desinfektion der Hände zu achten. Es ist darauf zu achten, dass dabei keine Ringe, Uhren oder ähnliches getragen werden. Das Tragen von Schutzhandschuhen ermöglicht eine weitere Reduktion der Infektionsgefahr. Bei Patientenwechseln sind auf jeden Fall frische Handschuhe anzuziehen. Generell sorgt die geeignete Schutzkleidung für zusätzliche Sicherheit. Kittel, Schürzen oder Haarschutz beispielsweise sind angebracht, wenn während der Behandlung die normale Berufskleidung und die Arme kontaminiert werden können. Schutzkleidung sollte vorzugsweise als Einwegprodukt zur Verfügung stehen. Aerosole sowie Tröpfcheninfektionen durch Blut- und Speichelspritzer werden durch gut anliegenden Mund- und Nasenschutz abgehalten. Eine Schutzbrille für die Augen wird ebenfalls empfohlen. Die Augen sollten nach Möglichkeit auch seitlich abgedeckt werden. Der Mund-Nasenschutz ist nach entsprechender Durchfeuchtung zu wechseln. Die Schutzbrille ist mit Desinfektionstüchern abzuwischen. Im näheren Umfeld des Behandlungsbereichs sind schwer zu reinigende Flächen abzudecken. Oberflächen, welche durch Kontakt oder Aerosol kontaminiert wurden bzw. pa-

tientennah waren, müssen per Wischdesinfektion desinfiziert werden. Zusätzliche gezielte Desinfektionsschritte können notwendig werden, wenn eine sichtbare Kontamination von patientenfernen Flächen (einschließlich Fußböden) vorliegt. Weiterer wichtiger Aspekt ist die innerliche und äußerliche Desinfektion von Schläuchen und Kupplungen der Absauganlagen. Die Systeme müssen in jedem Fall mit Rücklaufstopps versehen sein, welche verhindern, dass die Flüssigkeit zurückläuft.

info.

Seminar: Hygienebeauftragte

- 8. Februar 2014 Unna
Hotel Park Inn Kamen/Unna
- 16. Mai 2014 Hamburg
Grand Elysée Hamburg
- 31. Mai 2014 Warnemünde
Hotel NEPTUN

Seminar: GOZ, Dokumentation und PRG

- 7. Februar 2014 Unna
Hotel Park Inn Kamen/Unna
- 17. Mai 2014 Hamburg
Grand Elysée Hamburg
- 30. Mai 2014 Warnemünde
Hotel NEPTUN

Referentin: Iris Wälter-Bergob
Anmeldung unter www.oemus.com



Iris Wälter-Bergob
Infos zum Autor



Seminar zur
Hygienebeauftragten
Infos zum Seminar

kontakt.

Iris Wälter-Bergob
IWB CONSULTING
Hoppegarten 56
59972 Meschede
E-Mail: info@iwb-consulting.info
www.iwb-consulting.info

everX Posterior



von **GC.**

Die **glasfaserverstärkte**
Unterkonstruktion für
große Kavitäten.



Entdecken Sie
die Stärke von
Glasfasern



- **Bruchfestigkeit** fast **doppelt so hoch** wie bei herkömmlichem Composite
- **4 mm Schichten** können gleichzeitig gelegt werden
- **Zuverlässige Verbindung** sowohl zur Composite-Abdeckung als auch zur Zahnschicht
- **Perfekter Dentinersatz**, insbesondere bei großen bzw. tiefen Kavitäten

Hygienehandhabungen

Viel erreicht – noch mehr zu tun

| Dr. Mikael Zimmerman

Im Jahr 1991 veröffentlichte das amerikanische Institut für Infektionsschutz (CDC) einen Bericht über eine junge Frau, die sich sehr wahrscheinlich beim Besuch ihres Zahnarztes in Florida mit HIV infiziert hatte. Eine von der Behörde veranlasste gründliche Überprüfung der fraglichen Praxis ergab, dass insgesamt neun Patienten das HIV-Virus in sich trugen, das mit dem des Zahnarztes identisch war. Drei der Betroffenen konnten als Sexualpartner des Zahnarztes identifiziert werden, für die übrigen sechs Patienten ließen sich jedoch keine Risikofaktoren bestätigen.



Abb. 1

Abb. 1: In Behandlungssituationen ist es stets der Patient, der das größte Risiko trägt.

Trotz intensiver und zeitaufwendiger Ermittlungen der amerikanischen Behörden im obigen Fall gelang es nicht, die Virus-Übertragung sicher zu rekonstruieren. Dem Fall um Dr. David Acre wurde zum damaligen Zeitpunkt international eine hohe Aufmerksamkeit zuteil und in seiner Folge kam es in vielen Kliniken weltweit zu wesentlichen Neuerungen und Verbesserungen in der Hygienehandhabung.

Schweden – ein internationales Vorbild

Die Zahnmedizin in Schweden ist in Bezug auf Qualitätsentwicklung, Hygiene

und Infektionsschutz sehr weit fortgeschritten – so weit, dass die zum Teil sehr viel schlechteren Verhältnisse in anderen Ländern, z.B. in Bezug auf antibiotikaresistente Krankheitserreger, leicht übersehen werden. Durch die rasante Entwicklung der Zahnheilkunde und des gesamten Gesundheitssystems ging eine immer stärkere Spezialisierung der Zahnmedizin vorstatten. Heutzutage sind Eingriffe möglich, die noch vor einem Jahrzehnt als reine Science Fiction aufgefasst wurden. All dies stellt die Vertreter der Zahnmedizin stets vor die Herausforderung, immer wieder neue, bessere und effizientere

Lösungen zu finden. Dabei werden ständig höhere Anforderungen an Kosteneffizienz und das Auswerten und Weiterverfolgen von Qualitätsmaßnahmen gestellt. Hier lohnt ein Blick in die Geschichte, der zeigt, welche größeren Veränderungen es in Bezug auf die Hygiene- und Infektionsschutzmaßnahmen der Zahnmedizin gegeben hat und wozu diese Veränderungen und die gesamte Qualitätsarbeit bisher geführt haben.

Syphilis

Eine französische Abhandlung aus dem Jahre 1936 (Jean Coquelin. Thèse pour le Doctorat en Médecine. Les Maladies Professionnelles des Dentistes) über Berufskrankheiten von Zahnärzten in der Vergangenheit führt an, dass 4,7 Prozent (31 von 669 Zahnärzten) eine extragenitale Syphilis in Form von Syphilis-Geschwüren an den Fingern hatten. Es war ganz normal, dass Patienten durch Syphilis bedingte Geschwüre in der Mundhöhle entwickelten, weshalb sich die Frage stellt, was wodurch infiziert wurde: Waren es die Geschwüre der Patienten in der Mundhöhle, die die Finger des Zahnarztes infizierten? Oder war es umgekehrt? Oder sowohl als auch? Syphilis kommt heutzutage seltener vor – dank effizienter Behandlungsmethoden sowie Anmeldepflicht,

Erfolg im Dialog

dental
bauer



Vertrauen Visionen Ziele Wachstum Innovation Stabilität



Das unverwechselbare Dentaldepot

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

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

Unser Kundenstamm:

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



dental bauer GmbH & Co. KG

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

www.
dentalbauer.de



Abb. 2: In der täglichen allgemeinen Zahnmedizin werden heute Behandlungsmaßnahmen durchgeführt, die noch vor gar nicht langer Zeit als Science Fiction galten. – Abb. 3: Infektionsreinigung, Desinfektion und Pflege von Turbinen und Hand- und Winkelstücken stellte lange Zeit ein viel diskutiertes Problem dar. Heutzutage gibt es eine entsprechende Ausrüstung für die effiziente Handhabung von rotierenden Instrumenten.

Rückverfolgung einer Infektion und sonstiger Einsätze zur Verringerung der Infektionsübertragung und zur frühzeitigen Identifizierung von infizierten Personen.

In der Zusammenfassung der Abhandlung empfiehlt Jean Coquelin der zahnärztlichen Zunft Folgendes: Man solle eine Gesichtsmaske zur Bedeckung von Nase und Mund und Handschuhe tragen, zumindest bei intraoraler Arbeit an bekannten Infektionsträgern. Darüber hinaus solle man niemals die gründliche Desinfektion von Nase und Rachen und aller Oberflächen an den Händen vergessen und stets vorsichtig im Umgang mit Instrumenten sein. Es ist interessant, dass die Empfehlungen heutzutage – 76 Jahre später! – fast genau die gleichen Hinweise geben. Die gründliche Desinfektion von Nase und Rachen könnte vielleicht als etwas eigenartig aufgefasst werden. Zeitgenössische Studien aber belegen, dass regelmäßige

Nasenspülungen mit physiologischer Kochsalzlösung bei der Behandlung von allergischer Rhinitis und von Nebenhöhlenentzündungen als Alternative zur Behandlung mit Kortison beziehungsweise Antibiotika effizient sind.

Herpetischer Finger

Früher war ein Zustand, der als „Withlows Angina“ bezeichnet wird (Herpesbläschen an den Fingern) bei zahnmedizinischem Personal nichts Ungewöhnliches. In einem amerikanischen Artikel von 1984 wird auch noch beschrieben, wie ein Dentalhygieniker eine große Anzahl von Patienten mit Herpes ansteckte. Der Dentalhygieniker arbeitete ohne Handschuhe und übertrug sein Virus über seine Finger auf mindestens 20, wahrscheinlich aber insgesamt 46 Patienten. Heutzutage tritt dies nicht mehr auf, sehr wahrscheinlich dank verbesserter Handhygiene und der Benutzung medizinischer Handschuhe.

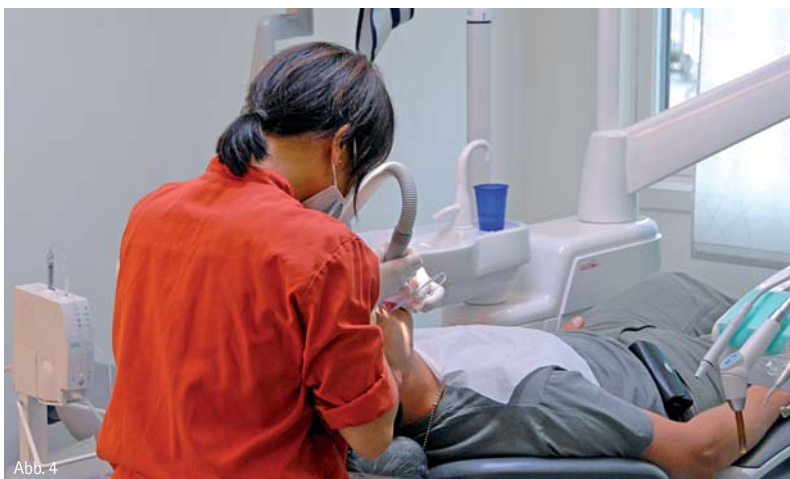


Abb. 4: In der Klinikkleidung des Personals kann eine bis zu 50 Mal höhere Infektionsdosis enthalten sein als in der Luft. Schutzschürzen und eine gute Absaugtechnik sind daher empfehlenswert.

Hepatitis-B-Virus

Infektionen mit dem Hepatitis-B-Virus stellten früher nicht nur eine Gefahr für zahnmedizinisches Personal dar, vor allem Oralchirurgen waren davon betroffen. Hepatitis B war bei Zahnärzten doppelt so häufig wie in der Normalbevölkerung; die Gefährdung von Oralchirurgen lag dabei sogar bis zu fünfmal höher. Heutzutage gibt es effiziente Impfungen gegen das Hepatitis-B-Virus; dies hat, zusammen mit verbesserten Hygieneabläufen, bewirkt, dass Hepatitis B heute kein größeres Problem mehr darstellt. Ebenso wie die gesamte sonstige Infektionsübertragung kann das Hepatitis B-Virus natürlich auch durch zahnmedizinisches Personal auf Patienten übertragen werden. Daher wird in der Regel das gesamte zahnmedizinische Personal geimpft. Seit Ende der Neunzigerjahre sind keine beruflich bedingten Infektionen mit dem Hepatitis-B-Virus oder dem Hepatitis-C-Virus in Schweden mehr registriert worden. Dies ist ein guter Beleg für die Qualitätsarbeit der Kliniken!

Schwierige Beweisführung

Es gibt eine große Anzahl veröffentlichter Artikel darüber, dass die Zahnmedizin und das gesamte sonstige Gesundheitswesen große Fortschritte in Bezug auf Qualität, Hygiene und Infektionsschutz gemacht haben und die Verhältnisse sich auch weiterhin verbessern werden. Es ist jedoch schwierig, überzeugende wissenschaftliche Beweise dafür zu finden, dass bestimmte einzelne Maßnahmen zu großen Veränderungen geführt hätten. Die meisten Studien basieren auf Indizienbeweisen in Form von Berichten über vereinzelt aufgetretene Fälle, Zusammenfassungen von geringfügigeren Ausbrüchen einer Krankheit oder Wahrscheinlichkeitsanalysen.

Methoden in der Zahnmedizin

Wissen und Kenntnisse ändern sich – sind bestimmte Probleme gelöst, entstehen neue. Im Idealfall führen neue Erkenntnisse zu verbesserten Methoden und effizienteren Routineabläufen und/oder zu einer verbesserten Ausrüstung. Qualität verlangt, als einen Arbeitsschritt hin zu ständigen Verbesserungen, das zu beseitigen, was keinen Nutzen mehr bringt. Es gibt viele Aspekte,

zu denen man hier Stellung beziehen könnte: Nicht immer werden die besten Methoden angewandt; viele Methoden sind veraltet und ineffizient, neue Methoden können schnell Verbreitung finden, ohne dass Nutzen, Risiken oder Kosten zuvor kritisch überprüft worden wären. Dagegen werden andere Methoden, die mehr Anwendung finden sollten, nicht umgesetzt, weil in der Forschung ihre Wirksamkeit und Kosteneffizienz noch nicht ausreichend nachgewiesen werden konnten.

Verbesserte Handhabung von rotierenden Instrumenten

Während der frühen Neunzigerjahre waren rotierende Instrumente der Zahnmedizin – Turbinen und Hand- und Winkelstücke – hochaktuell. Wie sollten sich diese Instrumente optimal zwischen Behandlungen an Patienten reinigen und desinfizieren lassen? Seitdem haben sowohl die rotierenden Instrumente als auch die dafür erforderliche Reinigungs-

und Desinfektionsausrüstung eine beträchtliche Verbesserung erfahren

Einführung von Autoklaven mit B-Prozess

Einen weiteren Entwicklungs- und Verbesserungsschritt hin zu sterilen Instrumenten stellten Autoklaven mit dem sogenannten B-Prozess dar. Hierbei wurde zur Einleitung der Sterilisation ein Vakuumverfahren angewandt, bei dem die Luft durch mehrmaliges Evakuieren im Wechsel mit Dampfeinströmungen (sog. fraktioniertes Vorvakuum) entfernt wird. Im Zusammenhang mit Autoklaven wurden UPK und wiederholte Prozesskontrollen zu neuen Begriffen und ebenso chemisch integrierende Indikatoren für die täglichen Kontrollen.

Wasser aus Dentaleinheiten – ein Arbeitsschutzproblem

Zu Beginn der Millenniumwende war die mikrobiologische Qualität des Wassers aus Dentaleinheiten eine aktuelle Frage.



Abb. 5a und b

Abb. 5 a und b: Auch eine andere Handhabung als Injektionskanülen kann Stich- und Schnittverletzungen bedeuten. Die Anwendung von Bohrern und Wurzelkanalfeilen ist ein weiteres Problem, dem mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden sollte.

Wie hoch darf der Gehalt an Krankheitserregern im Wasser sein? Welche Auswirkungen könnte unsauberes Wasser haben? Wie und weshalb wurde das Wassersystem der Dentaleinheiten kontaminiert, und wie könnte dem wirkungsvoll und langfristig vorgebeugt werden? Heutzutage gehört ein Reinigungssystem zum Standard einer jeden Dentaleinheit und sonstiger zur Ausrüstung gehörender Systeme. Wasser aus Dentaleinheiten kann, wenn keine korrekte Reinigungsbehandlung erfolgt, Krankheitserreger enthalten, durch die für Patienten eine Infektionsgefahr besteht. Dies gilt in erster Linie für Legio-

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.



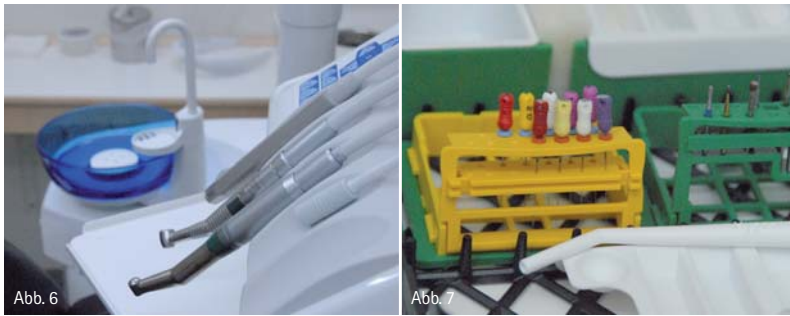


Abb. 6: Turbinen, Hand- und Winkelstücke, Ultraschallskalern und Mehrfunktionsspritzen erzeugen Aerosole, die sich in den Räumen und auf der Klinikkleidung des Personals verbreiten. – Abb. 7: Fertige Besteckhalterungen sind eine einfachere und sicherere Lösung – denn die richtigen Instrumente sind stets an Ort und Stelle.

nellen und Pseudomonas. Die Gefahr dafür ist jedoch gering. Ein sehr viel größeres Problem stellen die von dem bakteriellen Biofilm produzierten Gifte und/oder Bakterientoxine dar, die sich im Wassersystem einer Dentaleinheit entwickeln können. Sie können bei zahnmedizinischem Personal Asthma und Allergien auslösen. Untersuchungen zeigen, dass diese Art von Beschwerden bei zahnmedizinischem Personal dreimal so häufig wie bei anderen auftritt – es handelt sich also um ein Arbeitsschutzproblem.

Reinigungs- und Desinfektionsgeräte

Aktuell wird gerade in letzter Zeit thematisiert und hinterfragt, wie gut Reinigungs- und Desinfektionsgeräte Instrumente wirklich säubern können und wie sich diese validieren und verifizieren lassen müssen. Gemäß der für Reinigungs- und Desinfektionsgeräte geltenden EU-Norm (EN 15883) muss

die Ausrüstung etwa auf die gleiche Weise validiert und einer Prozesskontrolle unterzogen werden wie die Autoklaven. Validierung und Prozesskontrolle sind jährlich von einem zugelassenen Servicetechniker durchzuführen; auch eine laufende Funktionskontrolle ist vom Klinikpersonal mithilfe verschiedener Arten von Reinigungstests anzuwenden. Wurde das Gut nicht ordentlich gereinigt, werden die Instrumente nicht weiterverwendet, denn es müssen hochgradig saubere bzw. sterile Instrumente angestrebt werden.

Die Kontaminierung von Instrumenten – in erster Linie durch Speichel-, Blut- und Gewebereste – ist in größtmöglichem Umfang noch vor Sterilisation oder Desinfektion zu beseitigen. Eintrocknete biologische Stoffe sind schwierig zu entfernen, und Blut kann aufgrund seines Eisen-, Säure- und Natriumchloridgehaltes korrosiv sein.



Abb. 8: Genau wie beim Autoklaven müssen Reinigungs- und Desinfektionsgeräte nunmehr validiert und dann jährlich von einem zugelassenen Servicetechniker einer Prozesskontrolle unterzogen werden (UPK).

Infektionsgefahr durch Aerosoleablagerung

Bei allen zahnärztlichen Arbeiten werden Aerosole erzeugt, von denen sich ein großer Teil mit allen vorstellbaren Inhaltsstoffen auf der Vorderseite der Klinikkleidung des Personals abgelagert. Klinikkleidung muss daher entweder täglich oder spätestens dann ausgetauscht werden, wenn sie sichtbar verschmutzt ist. Außerdem muss sie einem Waschvorgang von mindestens 60°C standhalten können. Durch die Kleidung des Pflegepersonals wird eine 50 Mal höhere Infektionsdosis als durch die Aerosole selbst abgegeben.

Verwendung von Schutzhürzen

Klinikkleidung stellt direkt nach den Händen die zweithäufigste Quelle für eine Infektionsübertragung dar. Bei der Gefahr von Spritzern und/oder Feuchtigkeit sowie bei länger andauernden Behandlungen muss daher eine Schutzhürze getragen werden. Man weiß, dass Klinikkleidung nach sechsständiger Anwendung eine kritische Infektionsdosis erreicht und dass beispielsweise MRSA in Textilien bis zu sechs Wochen überleben kann. Dies birgt die Gefahr, dass die Mundhöhlenflora des jeweils vorhergehenden Patienten auf den nächsten Patienten übertragen wird. Bewegt sich das Personal in unterschiedlichsten Klinikbereichen, wird die Mikroflora an der Kleidung durch die Textilfasern, die unterwegs stetig von der Kleidung abgesondert werden, durch alle Räume getragen. Mikroorganismen wandern durch die Textilien hindurch, insbesondere, wenn sie feucht sind, und schaffen es dadurch, die Haut des Personals zu kontaminieren. Untersuchungen zeigen, dass Schutzhürzen die Infektionsübertragungsgefahr um das 30-Fache verringert!

Stichverletzungen

Stich- und Schnittverletzungen treten im Klinikalltag nach wie vor auf. In den Vorschriften des schwedischen Gewerbeaufsichtsamtes aus dem Jahre 2005 steht Folgendes: Kanülen und sonstige spitze Gegenstände, die mit Körperflüssigkeiten in Berührung gekommen sind, sind verantwortungsbewusst zu handhaben und unverzüglich nach Gebrauch in Behälter zu legen, die für infektiöse,

stechende, schneidende Abfälle vorge-
sehen sind, und zwar ohne Wiederauf-
setzen der Schutzhülle auf die Kanüle. Es
gibt eine Richtlinie des Europäischen
Rates zur Vorbeugung von Stich- und
Schnittverletzungen im Gesundheitswe-
sen, die zwingend ist und seit Mai 2013
in der gesamten EU in Kraft getreten ist.
Siesieht vor, dass jeder, der eine Injektion
durchgeführt hat, die Kanüle unmittel-
bar danach und ohne Wiederaufsetzen
der Schutzhülle beseitigen muss und
keine Weitergabe an eine(n) etwaige(n)
Assistenten/Assistentin erfolgen darf.
Damit soll die Menge an Stich- und
Schnittverletzungen verringert werden,
die für das Personal mit einer Infektions-
gefahr verbunden war. Heutzutage gibt
es in der Zahnmedizin wie auch im
gesamten Gesundheitswesen eine Fülle
an Berichten über das Vorkommen von
Stich- und Schnittverletzungen. Bei
Stich- und Schnittverletzungen besteht
nicht nur eine Infektionsgefahr: Eine
Untersuchung hat ergeben, dass 55 Pro-
zent der Betroffenen laut eigenen Anga-
ben nach einer Stichverletzung ernst-
haftem psychischen Stress ausgesetzt
gewesen sind und dass dies bei 25 Pro-
zent u. a. zu wesentlichen und umfas-
senden Problemen in deren sexuellen
Beziehungen geführt hat.
Inzwischen wurden mehrere neue Pro-
dukte auf dem Markt eingeführt, um die
Gefahr von Stich- und Schnittverletzun-
gen in der Zahnmedizin bei der Handha-

bung von Kanülen so weit wie nur mög-
lich zu verringern, denn Untersuchungen
zeigen, dass sich mindestens die Hälfte
aller Stich- und Schnittverletzungen
verhindern ließe.

Ablagesysteme

Auch die Handhabung von Instrumenten
birgt die Gefahr von Stich- und Schnitt-
verletzungen, sowohl in der Behand-
lungssituation als auch bei der Hand-
habung der Instrumente zur Reinigung,
Desinfektion und Sterilisation. Die Maß-
nahme Nummer 1 zur Verbesserung der
Logistik von Instrumenten und Materi-
alien in der Klinik besteht darin, dafür
Sorge zu tragen, dass die Menge der
Instrumente und Artikel in den Behand-
lungsräumen selbst auf ein Minimum
reduziert wird. Ablagesysteme sollen es
erleichtern, den Instrumenten- und Ma-
terialfluss zu strukturieren. Mit einem
gut durchdachten Ablagesystem kann
man Ablagen, Zubehör und Instrumente
während des gesamten Arbeitsprozesses
als eine Einheit handhaben, was die ma-
nuelle Benutzung separater und damit
loser Instrumente verringert. Besteck-
halterungen sind häufig ein verborgenes
Problem in der Praxis. Eine einfachere
und sicherere Lösung besteht darin, so
weit wie möglich eine Standardaufstel-
lung zur Verfügung zu haben, die wäh-
rend des gesamten Arbeitsprozesses und
Hygienezyklus dabei ist. Fertige Ablagen
mit sämtlichen Instrumenten vor Ort

verringern auch die Verlustzeiten beim
Wechsel zwischen den Patienten. Dies
führt zudem zu der größeren Gewissheit,
dass die „richtigen“ Materialien, Artikel
und Instrumente im Behandlungsraum
vorhanden sind.

Fazit

Hygiene- und Infektionsschutz der Kli-
niken ist wesentlicher Bestandteil der
Qualitätsarbeit. Die schwedische Zahn-
medizin ist in Bezug auf gute Qualitäts-
entwicklung, Hygiene und Infektions-
schutz sehr weit gekommen und ist
damit aus internationaler Sicht ein
Vorbild! Qualität ist nicht nur Sicher-
heit – es birgt darüber hinaus auch be-
rühmten Stolz und Arbeitsfreude.



Directa AG
Infos zum Unternehmen



Mikael Zimmerman
Infos zum Autor

kontakt.

Dr. Mikael Zimmerman, DDS, PhD

Mitbegründer
BZB CareSystems AB, Schweden
Tel.: +46 708 495630
E-Mail: mz@bzb.se
www.bzb-caresystems.se

ANZEIGE

Erlernen Sie die Lachgassedierung von Spezialisten

Exklusivschulungen - Individuelles Lernen in kleinen Gruppen:

Hamburg 17. / 18.01. 2014
Düren 24. / 25.01. 2014
*Special Event: "Lachgas meets Implantology"
mit Live-Demo by Prof. Dr. Murat Yildirim*
Wien 07. / 08.02. 2014
Rosenheim 14. / 15.02. 2014
Memmingen 14. / 15.03. 2014
Ort: Institut für zahnärztliche Fortbildung
Rottweil 11. / 12.04. 2014
Ort: Fa. dental EGGERT
Wiesbaden 09. / 10.05. 2014

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 und Hypnose"
Einführungskurs bei Dr. Albrecht
Schmierer
Veranstaltungsort: Stuttgart,
21. und 22. Februar 2014

Praxisraum- und Arbeitsaufteilung

Alles vernetzt – von Anfang an

| Otto Wiechert

Die Digitalisierung und Vernetzung in der Zahnarztpraxis eröffnet auch für das Hygiene- und Qualitätsmanagement neue Möglichkeiten. Oftmals wird jedoch bei der Planung des Praxisnetzwerkes und des zukünftigen Workflows das Hygiene- und Qualitätsmanagement vernachlässigt. Eine optimale Planung der Installationen und Abläufe bringt nicht nur rechtliche und betriebswirtschaftliche Vorteile, vielmehr profitiert davon auch das gesamte Praxisteam.

Um typische Problemstellen und Unklarheiten im Praxisalltag zu vermeiden und den gesamten administrativen Aufwand für das Hygiene- und Qualitätsmanagement deutlich zu verringern, ist das Bedenken und Abwägen wesentlicher Planungsaspekte wichtig. Die nachfolgende Checkliste für Praxisneugründer und -modernisierer soll diese Aspekte kurz vorführen.

Hygiene-Räume in das Praxisnetzwerk einbinden

Die Vernetzung des Steriraums wird bei der Praxisplanung noch viel zu oft vergessen, insbesondere wenn die vorhandenen Geräte zunächst nicht in das Praxisnetzwerk eingebunden werden. Eine Vernetzung der Räume von Anfang an kostet weitaus weniger als eine nachträgliche Verkabelung und ermöglicht die problemlose Einbindung neuer Hygienegeräte an das Praxisnetzwerk. Wenn die Geräte zudem bei Bedarf an das Internet angebunden werden können, ist bei Softwareproblemen eine schnelle und kostengünstige Fernwartung möglich.

Hygiene-Management realistisch kalkulieren

Die Investitionskosten für Software und Barcode-Scanner müssen immer in Relation zu der eingesparten Zeit gesehen werden. Eine Hygienesoftware vereinfacht merklich die Dokumentation sämtlicher Hygieneverfahren, wie Vor-

reinigung, Desinfektion, Verpackung und Sterilisation in Ihrer Praxis. Die Fehlerquote wird extrem reduziert, zugleich ist die rechtssichere Dokumentation aller Prozesse gewährleistet – von der nur wenige Sekunden dauernden digitalen Chargen- und Prozessdokumentation bis Rückverfolgbarkeit mit patientenbezogenem Nachweis.

Aufwand für Gerätemanagement nicht unterschätzen

Die Kontrolle und Dokumentation von technischen Prüfungen, Wartungen, Validierung, Geräte-Checks, Aufgaben, Ereignissen, Einweisungen, Formularen und Instandhaltung ist ein unterschätzter Zeitfresser im Praxisalltag.



Eine passende Software kann alle relevanten Aspekte des Gerätemanagements abbilden und verhilft auch hier zu mehr Effizienz und Rechtssicherheit.

 **Beim Dokumentenmanagement langfristig denken**

Auch beim Dokumentenmanagement gilt: Nur effiziente Prozesse sind langfristig wirtschaftlich. Aus rechtlicher Sicht sind eine manipulationssichere Verschlüsselung und die reversionssichere Archivierung aller Unterlagen geboten. Eine QM-Software sollte auf GBA-Richtlinien basieren und auch den Weg zu einer späteren externen Zertifizierung der Praxis nach DIN ISO 9001 offenhalten.

 **Virtuellen Virenschutz nicht vergessen**

Der Einsatz von Netzwerken und die Anbindung an das Internet birgt auch

das Risiko einer „Infektion“ mit Computerviren. Durch professionelle Beratung können die Risiken aber auf ein vertretbares Maß reduziert werden. Es ist daher ratsam, die Einrichtung des Netzwerkes und die Installation der Software in die Hände eines Fachmanns zu legen.

Fazit

Bei der Praxisplanung müssen viele Faktoren berücksichtigt werden, damit die Vorteile der Digitalisierung auch im Hygiene- und Qualitätsmanagement voll zur Geltung kommen. Zugleich muss die Planung sowohl den gesetzlichen und behördlichen Vorgaben genügen als auch den Anforderungen für effiziente und individuell passende Prozesse. Es ist daher empfehlenswert, schon frühzeitig und somit bei der Planung von neuen Praxisräumen, Praxishygiene und QM mit zu bedenken. Um sicherzustellen, dass alle Hygiene- und

QM-Aspekte optimal umgesetzt sind, sollte die effektive und professionelle Zusammenarbeit mit einem Fachmann gesucht werden.



Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

**Henry Schein Dental
Deutschland GmbH**

Otto Wiechert
Vertriebsmanager Hygiene
Monzastr. 2a
63225 Langen
Tel.: 06103 7575000
E-Mail: otto.wiechert@henryschein.de
www.henryschein-dental.de

ANZEIGE

goDentis ^{DKV}
Ihr Partner für Zahngesundheit



Gemeinsam mehr erreichen!

Prophylaxe - Team - Qualitätsmanagement - Weiterbildung - Organisation - Kommunikation - Marke - Medien

Werden auch SIE Partner in Deutschlands größtem Qualitätssystem für Zahnärzte!



<http://zahnärzte.godentis.de>

Gesunde Zähne – ein Leben lang

Hygiene in der Zahnarztpraxis ist „Chefsache“

| Andreas-M. Möhring

Zwar sollte die Hygiene in einer Zahnarztpraxis oberste Priorität haben und damit als „Chefsache“ gelten – die Realität sieht jedoch oft anders aus. Meist wird die Einhaltung und Überwachung im Rahmen des Qualitätsmanagements dem Praxispersonal übertragen. Die rechtlichen Grundlagen bilden u.a. das Infektionsschutzgesetz (IfSG) sowie die Empfehlungen des Robert Koch-Institutes (RKI). Diese „Empfehlung“ hat zwar keine unmittelbare rechtliche Verbindlichkeit. Sie wird im Falle einer rechtlichen Auseinandersetzung aber als „aktueller Stand der Technik und Wissenschaft“ von Gutachtern verwendet.

Viele Ursachen können auf die hygienische Wasserqualität von der Wasseruhr im Keller bis zum Eckventil an der Dentaleinheit einwirken. Wichtig zu beachten ist dabei der geringe Wasserverbrauch der Einheit, der mit 50 ml/min keine spürbare Wasserbewegung bedeutet und damit ein hohes Risiko für Wasserunreinigungen darstellt. Gemäß der RKI-Empfehlung ist vor Beginn des Arbeitstages das wasserführende System an allen Entnahmestellen der Dentaleinheit ohne Übertragungsinstrumente durchzuspülen. Diese zeitliche Vorgabe ist jedoch ein Durchschnittswert und muss jeder Praxissituation individuell angepasst werden. Der Sinn und Zweck dieser Maßnahme ist der Wasseraustausch von abgestan-

denem Wasser vom Wochenende bzw. Vortag. Da auch das die Dentaleinheit versorgende Leitungssystem durchspült werden muss, kann das Praxisteam durch eine technische Einrichtung wie einem Zwangsspülmagnetventil entlastet werden. Dieses über den Praxishauptschalter zeitgesteuerte Magnetventil spült das Leitungssystem eigenständig aus und erspart dem Praxisteam viel Zeit.

Schutz vor Verschmutzung

Da die Wasserbeschaffenheit bundesweit unterschiedlich ist, sind je nach Praxisstandort die Wasserparameter zu überprüfen und mit den Vorgaben der Dentalgerätehersteller abzugleichen. Diese fordern eine Filtration bis zu 20µ, um die einzelnen Bauteile der Dentaleinheit vor Verschmutzungen oder Verstopfungen zu schützen. Im besten Fall ist eine Wasserfiltration ausreichend, die in der Zahnarztpraxis auf zwei Stufen – einen Vor- und einen Feinfilter – verteilt werden sollte. Abhilfe schaffen hier zum Beispiel Einbaustrecken wie EBS basic bzw. EBS gegebenenfalls in Verbindung mit dem Spezialfilter Fe-Ex.

Schutz vor Verkalkung

Sollte die Wasserbeschaffenheit von den Vorgaben der Dentalgeräteher-



Abb. 3: Der Wasserenthärter BEWADENT basic von aquaPROdentis.

steller abweichen, sind entsprechende Wasseraufbereitungssysteme zu bedenken. Eine Überschreitung des Wasserhärtewertes von 12°dH macht eine Wasserenthärtungsanlage nach dem Prinzip eines Ionenaustauschers zur Reduzierung des Wertes sinnvoll, z.B. des BEWADENT basic. Andernfalls drohen Kalkablagerungen in den Leitun-



Abb. 1: Magnetventil zur Zwangsbespülung. – Abb. 2: Spezialfilter Fe-Ex.



4



5



6

Abb. 4: Dosierstation Synchronodos plus. – Abb. 5: Sicherungseinrichtung Flow-Neo. – Abb. 6: Verschmutzte Filter sind eine Ursache der Wasserkontamination.

gen und feinen Düsen, die dann nicht mehr gereinigt, sondern nur noch ausgetauscht werden können.

Schutz vor Verkeimung

Bei einer Wasserhärte von weniger als 8,4°dH und zur Vermeidung von hygienischen Problemen ist eine zentrale Desinfektionsanlage empfehlenswert. Durch die Zugabe eines wirksamen Desinfektionsmittels kann hier die Qualität des Wassers zuverlässig im rechtskonformen Bereich gehalten werden. Synchronodos plus behandelt Verstopfungen dort, wo sie entstehen, zentral und ohne unschöne Beistellgeräte. Verbrauchsabhängig und in einem Arbeitsgang mischt die Dosierstation dem Wasser aquaPROdes bei. Mit dem Desinfektionsmittel auf Basis hypochloriger Säure werden Verstopfungen durch Biofilm beseitigt. Somit bekämpft die Entkeimungsanlage Synchronodos plus von aquaPROdentis ursächlich und nachhaltig Probleme mit der Wasserqualität in Zahnarztpraxen.

Rechtssicherheit für Verordnung

Steht ein Praxisumzug mit älteren Dentaleinheiten an, die nicht über eine Schutzeinrichtung des öffentlichen Trinkwassersystems, eine sogenannte „freie Fallstrecke“ bzw. einen „freien Auslauf“, verfügen, sind die Vorschriften der Europeanorm EN1717 zu berücksichtigen. Dieses wird in der aktuellen Trinkwasserverordnung beim An-

schluss von besonderen Apparaten an die Trinkwasserinstallation definiert. Rechtssicherheit und Schutz vor einer hygienischen Belastung des Wassers bietet Flow-Neo.

Fazit

Wenn entsprechende Geräte betrieben werden, ist in jedem Fall eine Wartung gemäß der Vorgaben des jeweiligen Dentalgeräteherstellers Pflicht. Wird diese Wartung nicht regelmäßig durchgeführt, kann dieses massiven Einfluss auf die Wasserqualität haben, die dann nicht nur für den Patienten, sondern auch für das Praxisteam gesundheitsbeeinträchtigende Folgen haben kann. Daher ist eine jährliche mikrobiologi-

sche Untersuchung des Wassers an den wasserführenden Systemen einer jeden Dentaleinheit (die Entnahmestelle ist frei wählbar) gemäß RKI vorgegeben.

kontakt.

aquaPROdentis Vertrieb GmbH

Karl-Schramm-Str. 1
74928 Hüffenhardt
Tel.: 06268 929277
E-Mail: info@aquaprodentis.de
www.aquaprodentis.de

ANZEIGE

pa-on

Jetzt Demotermin vereinbaren: 0735 1.474990!!!

- Parodontalstatus: schneller, standardisiert und vollständig SW-integriert

Das erste Parometer zur automatischen Befundung des Parodontalstatus.



orangedental
premium innovations

www.orangedental.de

Kritisch-B Instrumente

Manuelle Aufbereitung jetzt RKI-konform

| Dr. jur. Kurt Varrentrapp

Eine sichere Instrumentenaufbereitung – nichts leichter als das! So denken viele und ziehen die dafür geschaffenen Voraussetzungen heran: In der eigenen Praxis wird mit einem werksvalidierten Klasse B-Sterilisator gearbeitet; damit ist man technisch auf dem neuesten Stand. Es wird kein Instrument freigegeben, das nicht vorher sterilisiert wurde und der gesamte Sterilisationsvorgang, einschließlich Helixtest, wird bei jedem Durchlauf dokumentiert. Mehr kann, so wird vielerorts bundesweit angenommen, nicht getan werden und so wähnt sich der Praxisbetreiber im rechtssicheren Bereich.

Dies ist ein Irrtum, der sich spätestens im Schadensfall mit Regress- und Schadenersatzansprüchen offenbart. Es gibt kaum einen Bereich in der Zahnmedizin, wo sich Missverständnis und Unkenntnis so dauerhaft festgesetzt haben wie bei der Instrumentenaufbereitung nach einem geeigneten validierten Verfahren. Verstärkt wird diese Situation noch dadurch, dass Zahnarzt oder Zahnärztin diese Arbeiten nicht selbst ausführen, sondern an Mitarbeiter delegieren. Was aus dem eigenen Blickfeld gerät, ist nicht mehr genau zu überblicken, geschweige denn zu kontrollieren. Als Zahnarzt schuldet man eine fachgerechte Behandlung des Patienten, nicht jedoch einen konkreten Erfolg. Dieser Rechtsgrundsatz gilt nach wie vor. Glaubt nun der Patient, einen tatsächlichen oder vermeintlichen Schaden während der Behandlung erlitten zu haben, liegt die Beweislast dafür bei dem Patienten.

Die Beweislastumkehr

Ganz anders sieht die Situation aus, wenn der Patient oder sein Rechtsanwalt Hygienestandards hinterfragen. Die Aufbereitung von Medizinprodukten nach einem geeigneten validierten Verfahren zählt zu diesen Standards.

Juristisch gehört die Instrumentenaufbereitung zum Bereich des „vollbeherrschbaren Risikos“ und es greift im Schadensfall das Beweislastumkehrverfahren zugunsten des Patienten. Verstöße gegen diese Hygienestandards führen fast automatisch zur Haftung des Zahnarztes oder der Klinik.

Das Missverständnis

Ein häufiges, gravierendes Missverständnis ist, dass der Sterilisationsprozess mit dem Aufbereitungsprozess gleichgesetzt wird.

durch entsprechende Prüfindikatoren zu erbringen.

Die Dokumentation

Bei einer Chargenfreigabe muss jeder Teilschritt der Aufbereitung und der entsprechende Erfolg lückenlos abgebildet werden. Umfasst das Freigabeprotokoll ausschließlich den Sterilisationsprozess, ist nicht erkennbar, wie die Instrumente in den Sterilisator gelangten. Fehlen im Freigabeprotokoll einzelne Teilschritte ist die Dokumentation unvollständig und eine



Der Sterilisationsprozess bildet jedoch nur das Ende der Aufbereitungskette. Alle dahin führenden Teilschritte sind wesensnotwendige Voraussetzung für eine erfolgreiche Sterilisation und Instrumentenfreigabe.

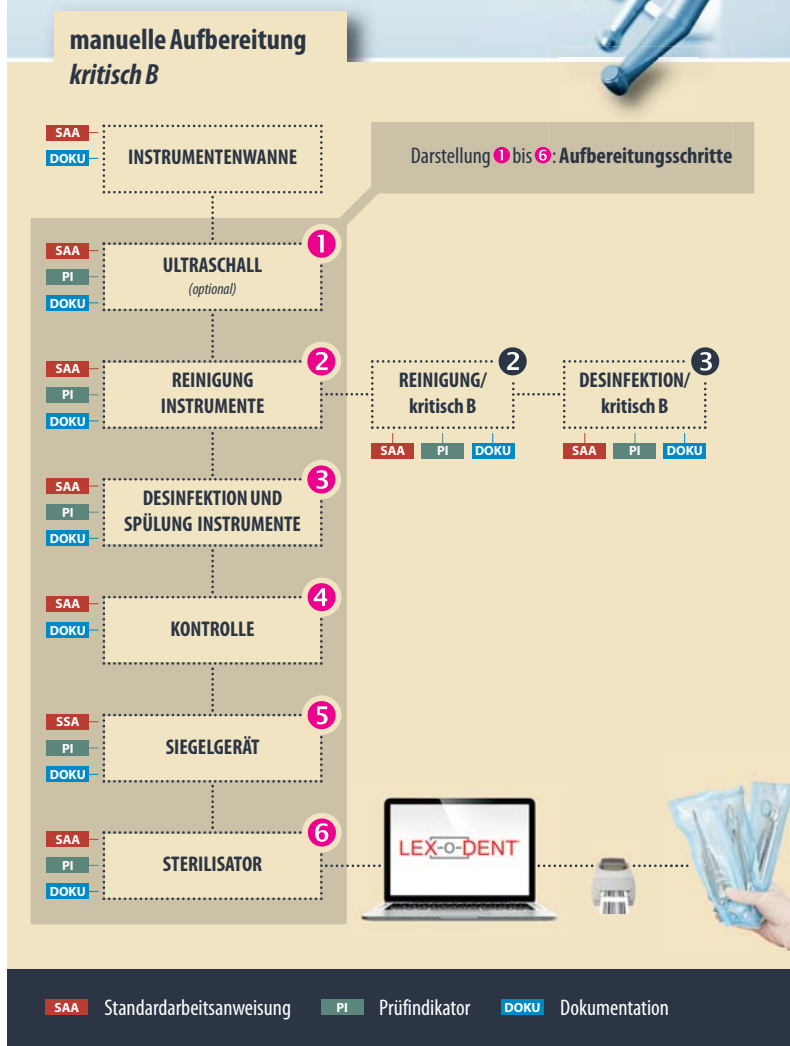
Von entscheidender Bedeutung ist dabei, dass der Erfolg der Teilschritte, z.B. der Reinigung, Desinfektion, Sterilgutversiegelung und Sterilisation, belegt werden kann. Diese Belege hat die Praxis in regelmäßigen Abständen

Freigabe darf nicht erteilt werden. Der §630 des Patientenrechtegesetzes stellt ausdrücklich fest, was nicht dokumentiert wurde, ist im Zweifelsfall auch nicht geschehen.

Die Vermutungswirkung und Komfortzone

Der Weg zu einer validierten Aufbereitung ist dabei gar nicht so schwierig. Der Praxisbetreiber hat lediglich die gesetzlichen Vorgaben aus der

Die Lösung RKI-konform und gerichtsanerkannt



Grafik: DEMUS MEDIA AG/Dr. jur. Kurt Varrentrapp/Bilder: © Alexey Lapunov/igthoner

bereitung in der Praxis. Die Achillesferse jeder Aufbereitung ist die Innenreinigung und anschließende Desinfektion von Turbinen, Hand- und Winkelstücken der Kategorie kritisch B. Die Firma ALPRO MEDICAL GMBH hat dazu ein manuelles Verfahren entwickelt, das die Übertragungsinstrumente reinigt, desinfiziert und den Erfolg des Reinigungs- und Desinfektionsprozesses RKI-konform mit einem objektivierten Prüfindikator belegen kann. Alle führenden Hersteller von Übertragungsinstrumenten, z.B. die Firma KaVo, haben ihre Instrumente für dieses Verfahren freigegeben.

Hilfe und Unterstützung

Der Zahnarzt steht vor der Aufgabe, diesen neuen Anforderungen gerecht zu werden und die Chancen darin zu nutzen. Ohne fachkundige, externe Hilfe und Unterstützung ist das oftmals kaum zu bewerkstelligen. IMC Systems, die Beratergesellschaft für Zahnärzte, bietet hierbei kompetenten Support an. LEX-o-DENT sorgt für die Rechtssicherheit bei der manuellen oder maschinellen Aufbereitung. LEX-o-DENT kontrolliert sich selbst, dokumentiert und archiviert lückenlos den gesamten Aufbereitungsprozess, arbeitet papierlos, rechtssicher und gerichtsanerkannt.

MPBtreibV mit den Anweisungen aus der Anlage 1 der aktuellen RKI-Richtlinie zu verbinden. Sind diese Verknüpfungen erstellt, dann eröffnet sich ihm eine „Komfortzone“. In dieser Zone hat der Gesetzgeber zugunsten des Praxisbetreibers die Vermutungswirkung etabliert. Kann der Zahnarzt diesen Nachweis erbringen, vermutet der Gesetzgeber, dass alle Instrumente, die diesen Prozess durchlaufen haben, auch nach einem geeigneten validierten Verfahren aufbereitet wurden. Weitere Belege oder Beweise sind dann nicht erforderlich.

Der Zugang

Um in diese Komfortzone zu gelangen, sind einige unabdingbare Voraussetzung bei dem Implementieren eines validierten Verfahrens zu erfüllen:

1. Die Erstvalidierung aller im Aufbereitungsprozess eingesetzten Ge-

2. Die Risikoeinteilung aller Instrumente in Kategorien von unkritisch bis kritisch B.
3. Die Standardarbeitsanweisungen für alle Teilschritte der Aufbereitung.
4. Die Prüfindikatoren zum Erfolgsnachweis bei Reinigung, Desinfektion, Sterilgutverpackung und Sterilisation.
5. Die Dokumentation der Teilschritte muss lückenlos und vollständig sein, sonst gelten die Schritte als nicht erfolgt und eine Freigabe ist unzulässig.

RKI eröffnet Weg zur manuellen Aufbereitung

Unabdingbar ist dabei die buchstabengetreue Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen. Die obenstehende Darstellung dient als Blaupause für eine manuelle Auf-

info.

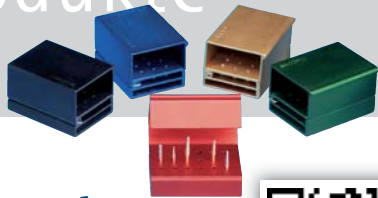
Prüfen Sie selbst!

In der vorliegenden Ausgabe ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis finden Sie als Beilage ein Testformular. Fehlen im Ergebnis bei Ihrem Aufbereitungsverfahren ein oder mehrere Kreuze, ist Handlungsbedarf gegeben. Ebenso mit dieser Ausgabe bieten wir eine kostenfreie Beratung und Demonstration zur validierten Aufbereitung in der eigenen Praxis.

kontakt.

IMC Systems GmbH

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



Zubehör:

Bohrerstände mit schützendem Schnappverschluss

Mit Bur Block und Bur Station II bietet SHOFU sterilisierbare und desinfizierbare Bohrerstände für Turbinen- und Winkelstücke. Einfach in der Handhabung, sorgen die Bohrerstände für eine übersichtlich geordnete Aufbewahrung, in der Praxis und unterwegs. Bis zu 12 Turbinen- und sechs Winkelstück-Instrumente können damit transportiert werden. Individuell bestückt mit den notwendigen Instrumenten hat man immer den richtigen Präparationssatz zur Hand. Je nach Arbeitsfeld (Kavitätenpräparationen, Kronenpräparationen und ähnliches) lässt sich der individuell farbcodierte Instrumentensatz gezielt erstellen. Der praktische Schnappverschluss schützt die aufgenom-



SHOFU Dental GmbH
Infos zum Unternehmen

mene Sortierung der Instrumente; die offenen Seiten ermöglichen ein vollständiges Desinfizieren und Sterilisieren von bis zu 18 Instrumenten (z. B. 12x FG und 6xW). Dabei ist der Bur Block aus Aluminium in den Farben Schwarz, Gold, Blau, Grün und Rot erhältlich. Die sterilisierbare Bur Station II ist aus multifunktionellem Kunststoff, besitzt eine hohe thermische Resistenz, zeichnet sich durch eine hohe Haltbarkeit gegen die Einwirkung von Chemikalien aus und kann in den Farben Blau und Gelb erworben werden.

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

Instrumentenaufbereitung:

Vollautomatischer Reinigungszyklus

Die Ritter Produktpalette wurde im Bereich Hygiene wesentlich erweitert: Der neue vollautomatische Ritter SteriTec ermöglicht es, alle grundlegenden Prozesse der Instrumentenaufbereitung mit erheblicher Zeitersparnis und ganz ohne manuelle Eingriffe durchzuführen. Damit sind die exakte Einhaltung der Zyklen-Schritte (Desinfektion, Reinigung per Ultraschall, Spülung, Trocknung) sowie die Reproduzierbarkeit



jederzeit garantiert. Darüber hinaus reduziert sich durch die vollautomatische Abwicklung auch das Verletzungs- und Infektionsrisiko erheblich. Zusätzlich zu SteriTec bietet Ritter im Hygienebereich das innovative Versiegelungsgerät SealTec sowie die leistungsfähigen, äußerst geräuscharmen Autoklaven der CleanTec-Serie mit optimierten Eigenschaften und außergewöhnlichen Garantie- und Serviceangeboten an. Im Implantatbereich stellt das Unternehmen die neue Ritter Ivory Line vor, die sowohl aus zweiteiligen Implantaten (Implantat plus Abutment) als auch aus einteiligen Komponenten (bereits mit dem Abutment verbundene Implantate) besteht. „Last but not least“ offeriert Ritter innovative Dentaleinheiten, die Qualität, Preis-Leistung, Komfort und Design in höchstem Maße vereinen.

Ritter Concept GmbH
Tel.: 037754 13291
www.ritterconcept.com

Dienstleistung:

Service-Paket für effektive Kundenbetreuung



Miele Professional bietet mit „System4Dent“ ein neues, umfangreiches Service-Paket an. Dabei steht Kunden für Reparaturen, Wartungsarbeiten und Leistungsprüfungen einer der größten Werkkundendienste in Deutschland mit 180 eigenen Medizinprodukte-Technikern zur Verfügung. Neben speziell ausgebildeten Mitarbeitern überzeugen auch die schnellen Reaktionszeiten

des Miele-Service: Zum Beispiel werden Sterilisatoren in weniger als 24 Stunden repariert. Wird der Kundendienst bis 12 Uhr mittags informiert, kommt dieser noch am selben Tag in die Praxis; erfolgt eine Meldung am Nachmittag, ist der Techniker bis spätestens 12 Uhr am nächsten Tag zur Stelle. Zusätzlich dazu ermöglicht die Dokumentationssoftware „Segosoft Miele Edition“ eine vollautomatische Lösung für die Dokumentation der Prozessdaten. Alle wichtigen Daten aus Thermo-Desinfektor und Sterilisator werden vollautomatisch erfasst und dokumentiert. Nach Programmablauf und Sichtkontrolle erteilt der Anwender, mit Benutzernamen und Passwort, die Freigabe der Instrumente. Durch die digitale Signatur der Dokumentation ist eine nachträgliche Manipulation der Aufzeichnungen nicht möglich. Die „Segosoft Miele Edition“ erfüllt die Anforderungen der Medizinprodukte-Betreiberverordnung und der RKI-Richtlinie des Robert Koch-Instituts.

Miele Professional
Tel.: 0800 2244644
www.miele-professional.de

Hygiene:

Händedesinfektion mit Farbauswahl

Notouch Color Sensor-Desinfektionsspender der Firma RIETH. – Dentalprodukte sorgen für frische Farben in der Praxis und einer geruchsneutralen, intelligenten Händedesinfektion ganz nach RKI. Die neue, robuste Sensor-Spenderreihe lässt sich frei aufstellen oder an der Wand befestigen. Dabei werden die Spender mit handelsüblichen Monozellen betrieben und sind in vier frischen Frontfarben lieferbar. Ein neues, VAH-ge-



prüftes Desinfektionsgel erlaubt eine angenehme, hautschonende und schnell einziehende Händedesinfektion. Selbstverständlich lassen sich die vielseitigen Notouch-Spender auch mit verschiedenen Seifen betreiben.

RIETH. – Dentalprodukte
Tel.: 07181 257600
www.a-rieth.de

Keimbekämpfung:

Minimal invasiv, maximal effektiv



W&H Deutschland GmbH
 Infos zum Unternehmen



Die neue Kraft in der Knochenchirurgie heißt Piezomed. Das Gerät von W&H legt dem Chirurgen alle Vorteile innovativer Ultraschalltechnologie in die Hand: Hochfrequente Mikrovibrationen ermöglichen Schnitte von unglaublicher Präzision. Sie sorgen zudem durch den sogenannten Kavitationseffekt für ein nahezu blutfreies Operationsfeld. Mit anderen Worten: Minimal invasiv, maximal effektiv.

W&H ist mit der automatischen Instrumentenerkennung eine Weltinnovation gelungen: Sobald ein Instrument eingesetzt wird, erkennt Piezomed das Instrument automatisch und ordnet ihm die richtige Leistungsgruppe zu. Dadurch wird nicht nur die Bedienung vereinfacht, sondern auch die Gefahr einer Überlastung der Instrumente verringert und ihre Lebensdauer erhöht.

Mit einem Sortiment von 24 innovativen Instrumenten wird für jede Anwendung das richtige Instrument geboten. Eine neue, spezielle Verzahnung sorgt für einen präzisen Schnitt mit wenig Knochenverlust bei der Knochenblockentnahme und spart zudem noch Zeit. Ebenfalls im Sortiment enthalten ist eine neue Knochensäge, die durch eine extrem hohe Schneidleistung überzeugt. Effizientes und zeitsparendes Arbeiten wird ermöglicht. Bei allen 24 Instrumenten wird eine optimale Kühlung des Instruments und des zu bearbeitenden Hartgewebes gewährleistet. Dies geschieht dadurch, dass der Spray nahe am Arbeitsbereich des Instruments austritt.

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

Restaurationen:

Ein-Schritt-Adhäsiv für effektives Bonden

Das neue selbstzähende Adhäsiv von Kuraray, CLEARFIL™ S³ BOND PLUS, kombiniert drei maßgebliche Ansprüche an ein Ein-Schritt-Adhäsiv: es ist schnell, sicher und stark.

Dank seiner kurzen Einwirkzeit und äußerst einfachen Handhabung hat CLEARFIL™ S³ BOND PLUS eine sehr hohe Fehlertoleranz bei gleichzeitig hervorragender Haftkraft an Schmelz und Dentin. Es lässt sich sicher und bequem anwenden, da zeitintensive Arbeitsschritte, wie das genaue Mischen und Auftragen von mehreren Komponenten, das



Schütteln der Flasche, erneutes, mehrfaches Auftragen und das Einmassieren auf der Zahnoberfläche, nicht mehr notwendig sind.



Kuraray Europe GmbH
 Infos zum Unternehmen

Das bedeutet: Ätzen, Primern und Bonden mit nur einer Flüssigkeit bei nur einer Applikation. Die herausragende Haftkraft an Schmelz und Dentin wird mittels einem hochaktiven Photoinitiator und dem Original-Haftmonomer MDP erreicht. Dank seines mehr als 25 Jahre langen klinischen Einsatzes steht das MDP-Monomer für hohe Haftkraft und besticht durch eine zuverlässige Langzeithaftung an der Zahnschmelzsubstanz. Zusammen mit der Zeitersparnis und seiner einfachen und wirtschaftlichen Anwendung überzeugt CLEARFIL™ S³ BOND PLUS mit seiner sehr guten Haftkraft in unterschiedlichsten klinischen Situationen, wie z.B. in der Kinderzahnheilkunde oder bei Stumpfaufbauten mit dem neuen CLEARFIL™ DC CORE PLUS.

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

Kariesprophylaxe:

Grübchen- und Fissurenversiegler zur Einmaldosierung

Das Unternehmen Centrix bietet mit Champ, einer feuchtigkeitsverträglichen Kunstharzverbindung, einen lichthärtenden Grübchen- und Fissurenversiegler, der in einer patentierten LolliPack®-Verpackung zur Einmaldosierung geliefert wird. Jede Einheit enthält eine Einzeldosis (0,25 ml) Champ plus einen Benda®-Pinselapplikator. Zur Anwendung muss einfach



nur die Abdeckung abgezogen, der Pinsel eingetaucht und lichtgehärtet werden. Dabei entfallen umständliche Spritzen und Bondingmittel. Auch die Reinigung ist ein Kinderspiel. Champ, das kein Bisphenol A, Bis-GMA oder Bis-DMA enthält, bietet eine randlose Versiegelung, die Grübchenbildung, Absplittern oder Verfärbung ver-

hindert, zu einem besonders kostengünstigen Preis pro Behandlung. Durch die Ausführung als Einzeldosis hat Champ eines der besten Preis-Leistungs-Verhältnisse auf dem derzeitigen Markt.

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

Lokalanästhesie:

Sanfte und schmerzfreie Injektion

Das mikroprozessorgesteuerte Injektionssystem CALAJECT™ hilft, schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist 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 Injek-

tionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt 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 Pro-



ANZEIGE



grammanzeige. 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 ist 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

Zahnersatz:

Weihnachtliche Rabatte auf zahntechnische Leistungen

Vorfreude ist bekanntlich die schönste Freude. Mit dem dentaltrade Rabatt-Kalender wird die weihnachtliche Vorfreude in diesem Jahr



besonders gesteigert. Bis einschließlich 23. Dezember 2013 gibt es jeden Tag im Advent ein neues Angebot auf der dentaltrade Website zu entdecken. „Freuen Sie sich auf die steigenden Rabatte und profitieren Sie von unseren weihnachtlichen Preishighlights. Jeden Tag gilt ein neues Angebot auf unsere zahntechnischen Leistungen, mit bis zu 23 Prozent Rabatt auf feststehenden Zahnersatz“, erklärt Dr. Olaf Perleberg, dentaltrade Geschäftsführer. Und das ist noch nicht alles. Als Dankeschön an Zahnärzte und Praxisteam für ein erfolgreiches Jahr versüßt zudem der interaktive dentaltrade Adventskalender die Weihnachtszeit. Hinter den 24 Türchen verstecken sich spannende Spiele, weihnachtliche Rezepte und tolle Gewinne, wie zum Beispiel eine Digitalkamera.

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

Prophylaxe:

Passende Mundspülung für verschiedene Bedürfnisse

Karies und Parodontitis zählen zu den häufigsten Erkrankungen der Mundhöhle. Mit der „Dreifachprophylaxe“, einer Kombination aus Zähneputzen, Zahnzwischenraumpflege und antibakterieller Mundspülung, kann man Karies und Parodontitis effektiv vorbeugen. Die Produkte der Marke Listerine® helfen mittels wissenschaftlich belegter antibakterieller Wirkung, die durch den Einsatz lipophiler ätherischer Öle (Eukalyptol, Thymol und Menthol) und dem entzündungshemmenden Methylsalizylat erreicht wird, effektiven Biofilm zu bekämpfen und dabei die Keimzahl deutlich zu reduzieren. Listerine ist in acht verschiedenen Varianten erhältlich und bietet für jedes Anwenderbedürfnis die richtige Mundspülung. Zum Beispiel ermöglicht Listerine Total Care als eine



Mundspülung mit 6-in-1-Schutz eine besonders umfassende Mundpflege. Neben den ätherischen Ölen enthält es die aktiven Inhaltsstoffe Natriumfluorid und Zinkchlorid. Für Patienten mit hohem Kariesrisiko ist Listerine Zahn- & Zahnfleischschutz mit Natriumfluorid (mit 100 ppm Fluorid) geeignet. Neu seit Juli 2012 steht Listerine Zero™ im Sortiment. Milder im Geschmack und ohne Alkohol, empfiehlt es sich vor allem für Patienten, denen Mundspülungen bisher zu geschmacksintensiv waren oder die auf alkoholhaltige Mundspülungen verzichten möchten. Listerine Zero™ eignet sich zudem für Kinder ab sechs Jahren und bei erhöhtem Fluoridierungsbedarf.

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

Reparaturen:

**Geräte/Instrumente
schnell und
kompetent betreut**

Seit mehr als 40 Jahren führt ROOS-Dental Reparaturen und Wartungen an Medizinprodukten für Zahnmediziner, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen sowie Dental-labore durch. Das dabei stets unabhängig gebliebene Familienunternehmen vom Niederrhein bietet einen preisgünstigen, schnellen und kompetenten Reparatur- und Wartungsservice, der die kostenlose Abholung defekter Geräte und Instrumente beinhaltet. Bei technischen Problemen ist der Unternehmens-Außendienst stets zuverlässig und schnell vor Ort, um Arbeitsaus-



fälle zu vermeiden. Hierfür steht auch ein großes Sortiment an Aushilfsgeräten jederzeit abrufbereit zur Verfügung. Darüber hi-

naus bietet ROOS-Dental, sollte die Reparatur eines Gerätes oder Instrumentes nicht mehr wirtschaftlich sein, Rückkaufsangebote an und stellt zahlreiche Gebrauchtgeräte inklusive einer sechsmonatigen Garantieleistung zum Kauf zur Verfügung. Persönliche Beratungen durch das ROOS-Dental-Team und individuelle Angebote mit attraktiven Rabatten runden das Unternehmensangebot ganzheitlich ab. Exklusiv für ZWP-Leser gibt es einen 10-Euro-Weihnachtsgutschein.

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

Ästhetische Zahnmedizin:

Glänzende Zähne bringen glänzende Laune

Schon kleine Veränderungen haben oft das Potenzial für eine große Wirkung. So lassen uns kleine Geschenke, die wir uns selbst machen, die Mühen des Alltags gelassener nehmen. Zum Beispiel freuen wir uns auf den anstehenden Friseurbesuch, denn wir wissen schon vorher, dass wir uns nach der durch den Experten vollführten optischen Verwandlung wieder ein Stückchen wohler in unserer Haut fühlen werden. Wäre es nicht toll, wenn Patienten auch dem Zahnarztbesuch so positiv und erwartungsvoll entgegensehen würden? Das ermöglicht Zahnaufhellung: Der Patient erfährt seine Zähne als strahlenden Schmuck, auf den man stolz sein kann. Zahnarztbesuche, auch in der Folgezeit, sind dann davon geprägt, diese Zahnschönheit zu erhalten. Der Patient achtet auf die Zähne, er pflegt sie besser und nimmt Prophylaxemaßnahmen dankbar an. All dies



kommt der Zahnwellness und -gesundheit zugute, und gesunde und schöne Zähne strahlen dies aus.

Mit der Opalescence®-Palette bietet die Firma Ultradent Products Produkte für die Zahnaufhellung, die eine hohe Wirksamkeit mit hoher Ästhetik verbinden. Neben leistungsstarken Wirkstoffen kräftigen diese durch Kaliumnitrat und Fluoride die Zahnschmelze – und machen sich damit für gleichermaßen gesunde und schöne Zähne stark.



Ultradent Products
Infos zum Unternehmen

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

ANZEIGE

c-on nxt

- schärfer, pfißiger,
immer aufrecht im Bild.

Die einzige volldigitale
Intraoral Kamera mit
automatischer Bild Drehung.

Jetzt Demotermin
vereinbaren:
07351.474990!!!

orangedental www.orangedental.de
premium innovations



ULTRADENT Dental-Medizinische
Geräte GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

calaject™

für schmerzfreie Injektionen

Behandlungseinheit:

Multimediasystem inklusive QM und Praxishygiene

Das neue Multimedia-System von ULTRADENT, vision U, ist weit mehr als nur ein Monitor. Es ist auch Eingabegerät, Entertainment, Infotainment, bietet Systemkontrolle und Ferndiagnose und speichert Daten für Ihr Qualitätsmanagement. Darüber hinaus kann es als Diagnosemonitor für Röntgenbilder verwendet werden. Dabei ist vision U spielerisch einfach und intuitiv zu bedienen. Die im System gespeicherten Patientendaten und -bilder werden anwenderfreundlich angezeigt; gleichzeitig kann über vision U auch auf die Daten der Praxissoftware zugegriffen werden. Eine ganz besondere Funktion bietet vision U mit der Aufzeichnung aller Daten vor, während und nach der Behandlung. Das vereinfacht ein Qualitätsmanagement und be-

deutet für die Praxis mehr Sicherheit und Kontrolle. Zur weiteren Verbesserung der Praxis-sicherheit und Vereinfachung der Praxis-abläufe erhalten Mitarbeiter vom System vor und nach jeder Behandlung die notwendigen Reinigungs- und Hygienehinweise, womit die Hygienemaßnahmen nachvollziehbar und nachweisbar werden. Nach der Durchführung werden die Arbeiten per Fingertipp bestätigt und somit auch registriert und gespeichert. Die ULTRADENT Premium-Klasse schafft die Faszination einer zukunftsorientierten Zahnarztpraxis.

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

Universal-Adhäsiv:

Dualhärtendes Bond in Einmalapplikationsform

Mit Futurabond U in der SingleDose bietet VOCO ein dualhärtendes Universal-Adhäsiv in einer Einmalapplikationsform an. Neben der besonders einfachen Handhabung der SingleDose gewährleistet Futurabond U eine herausragende Vielfalt an Anwendungsmöglichkeiten sowohl hinsichtlich der Indikationen als auch bei der Wahl der Ätztechnik oder des Aushärtemodus. Gleich ob Self-Etch, Selective-Etch oder Total-Etch: Der Anwender hat mit Futurabond U die freie Wahl, wie er die Zahnhartsubstanz konditionieren möchte. Auf diese Weise deckt Futurabond U ein so breites Anwendungsspektrum ab, dass kein weiteres Bondingsystem in der Praxis benötigt wird. In einer einzigen Schicht aufgetragen, sorgt das Universal-Adhäsiv für hohe Haftwerte an Schmelz und Dentin und somit für einen dauerhaften, randspaltfreien Verbund zwischen Zahnhartsubstanz und Füllungsmaterial. Gleichzeitig bietet es ohne



zusätzlichen Primer eine sichere Haftung an diversen Materialien wie Metall, Zirkon- und Aluminiumoxid und Silikatkeramik. Das Universal-Adhäsiv ist uneingeschränkt kompatibel mit allen licht-, dual- und selbsthärtenden Composites auf Methacrylatbasis. Außerdem eignet es sich sowohl für direkte als auch indirekte Restaurationen – und das ohne zusätzlichen Aktivator für Dualhärtung.

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

NEU



CALAJECT™

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

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

Infokontakt:

Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com

RØNVIG Dental Mfg. A/S

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

www.ronvig.com

Instrumentenreinigung:

RKI-Aufbereitung mit optimaler Reinigung und Desinfektion

Im iCare+ durchlaufen dentale Übertragungsinstrumente unterschiedliche Zyklen zur Reinigung. Dabei werden vier Instrumente in nur dreizehn Minuten nachweislich validiert, gereinigt, desinfiziert und gepflegt. Die Kombination aus iCare+ sowie den Lösungen n.clean und n.cid gewährleistet eine Elimination von Viren und Bakterien mit einer Effektivität von 99,999 Prozent (fünf Log-Stufen). Im iCare+ kommen n.clean für den Reinigungsprozess, n.cid für den Desinfektionszyklus sowie das NSK Pflegeöl für die Schmierung und Pflege der Instrumente zur Anwendung. iCare+ ist konform mit den EN 15883 und 15883-5. Das Reinigungsmittel n.clean hat einen reinigenden, bakteriostatischen und fungista-

tischen Effekt. Dagegen wirkt das Desinfektionsmittel n.cid mittels einem kombinierten bakteriziden, fungiziden und viruziden Effekt gegen behüllte Viren, Herpes simplex, Influenza und den unbehüllten Adenovirus. iCare+ verfügt über drei Programme: komplett (Reinigung, Desinfektion, Pflege), Reinigung und Pflege sowie ausschließlich Pflege. Die Verfügbarkeit der Reinigungs- und Desinfektionsmittel wird über den Einsatz von Einwegflaschen gewährleistet. Die verbrauchten Produkte werden in einer herausnehmbaren Schublade gesammelt und können ohne Risiko entsorgt werden. Die Reinigungs- und Desinfektionsprodukte werden nacheinander unter Druck und Rotation in die Instrumente injiziert, sodass die



Mittel sämtliche Teile des Instruments zuverlässig erreichen und eine optimale Reinigungs- und Desinfektionseffizienz erzielt wird.

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



NSK Europe GmbH
 Infos zum Unternehmen

Implantattherapie:

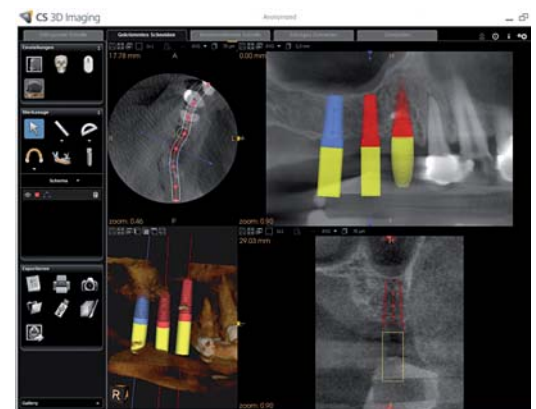
DVT entscheidet über Behandlungserfolg

Besonders in der implantologischen Vorplanung kann eine präzise Diagnostik über Erfolg und Misserfolg der Implantattherapie entscheiden. Diese bestätigt das Aktionsbündnis gesundes Implantat – als Zusammenschluss von Unternehmen, Fachver-

gen, Fachverbänden und Experten auf dem Gebiet der Parodontologie, Prophylaxe und Implantologie – in seinen jüngst veröffentlichten Empfehlungen zur „Prävention periimplantärer Entzündungen durch eine gesamtheitliche Behandlungsplanung“. Die Autorengruppe aus Praxis und Wissenschaft stellt dabei fest, dass dreidimensionale Röntgenaufnahmen die Abschätzung des vertikalen und horizontalen Knochenangebots verbessern und kritische anatomische Strukturen wie Nervus mandibularis, Sinus maxillaris und Nasenboden besser beurteilbar machen können.

Die Empfehlungen des Aktionsbündnisses gesundes Implantat sind im Internet unter www.gesundes-implantat.de aufrufbar und über den Außendienst von Carestream Dental zu beziehen. Carestream Dental bedient von Film bis DVT die gesamte Palette der Bildgebungstechnologie und bietet im Bereich 2-D- und 3-D-Röntgen für viele Ansprüche die passende Röntgenlösung. Im Bereich der digitalen Volumentomografen deckt das DVT-Gerät CS 9000 3D die Mehrheit aller Diagnoseanforderungen eines Allgemeinzahnarztes ab, bietet eine sehr gute Auflösung und Detailwiedergabe bei einer geringen Strahlenbelastung und verfügt darüber hinaus über ein fokussiertes

Field-of-View. Neu in der Carestream DVT-Familie ist das CS 9300 Select, das durch das Flexi-Field-of-View vier Volumina (5 x 5 bis 10 x 10 cm) in einem Gerät bietet.



Carestream Health
Deutschland GmbH
Tel.: 0711 20707306
www.carestreamdental.de



Carestream Health
 Deutschland GmbH
 Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Kostenfreier online Bewertungs-Check

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

DentiCheck Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.

Praxishygiene:
Reinigung zahnärztlicher Absauganlagen


Zahnärztliche Absauganlagen müssen störungsfrei und oftmals unter Höchstleistung arbeiten. Ist dies nicht der Fall, so liegen zu meist Saugstörungen vor. Hauptgrund dafür sind Schmutzablagerungen in der Absauganlage. Dies ist ein Anzeichen dafür, dass die betroffene Absaug- bzw. Abscheideanlage überhaupt nicht oder mit nicht ausreichenden Reinigern gepflegt wurde. Irrtümlicherweise gelangen oft auch nur Desinfektionsmittel zum Einsatz, die kaum oder gar keine Reinigungskraft besitzen. Das deutsche Unternehmen BEVISTON hat sich dieser Problematik gezielt gestellt und aufgrund jahrelanger Erfahrung mit den Produkten Bevisto W1 und Bevisto W2 eine gute, wirksame und preiswerte Lösung für Zahnarztpraxen gefunden. Durch die Entwicklung von Bevisto W1 und Bevisto W2 ist es unter Berücksichtigung der effektiv hohen Reinigungskraft bei gleichzeitiger Materialverträglichkeit

nun möglich, die Flussleistung in Absauganlagen von Zahnarztpraxen und Dentallaboren dauerhaft aufrechtzuerhalten. Bakterien und Pilze benötigen zum Überleben einen spezifischen pH-Bereich. Dabei muss zwischen säure- und basentoleranten Mikroorganismen unterschieden werden. Durch die im wöchentlichen Wechsel stattfindende Reinigung (eine Woche lang Bevisto W1, eine Woche lang Bevisto W2 usw.), also mit dem pH-sauren Bevisto W1 und dem pH-alkalischen Bevisto W2, ergeben sich starke pH-Schwankungen und damit eine enorme Reinigungswirkung. Schmutzablagerungen, die die Grundlage für die Ansiedlung verschiedener Mikroorganismen, wie z.B. von Protozoen, Bakterien, Pilzen und Viren, in der Absauganlage schaffen, werden durch dieses Wechselspiel mit den pH-Bereichen sicher entfernt. Die hohe Materialverträglichkeit und die wirtschaftliche sowie umweltschonende Dosierung zeichnen die Qualität dieser beiden Produkte aus. Bevisto W1 und Bevisto W2 sind frei von Aldehyden, Phosphaten und Chlor und als Medizinprodukte eingestuft. Gemäß OECD-Richtlinie sind beide Produkte biologisch abbaubar.

BEVISTON GmbH
Tel.: 04741 18198-30
www.beviston.com

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


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



Kunden-Portal:

Lieferzeitenrechner für größere **Patientenzufriedenheit**

Das von InteraDent zur Arbeitserleichterung und Zeitersparnis der Zahnarztpraxen entwickelte Kunden-Portal wurde um einen Lieferzeitenrechner erweitert. Mit dem neuen Menüpunkt haben Kunden von InteraDent die Möglichkeit, die tagesgenaue Lieferung – inklusive aller nötigen Zwischenarbeitsschritte – des zu fertigenden Zahnersatzes zu ermitteln. Neben der Planungssicherheit der Praxen schafft dieser zusätzliche Service noch mehr Patientenzufriedenheit – denn die Patienten erfahren noch auf dem Be-

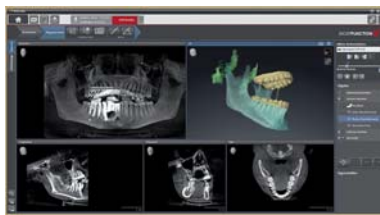
handlungsstuhl, wann die Arbeit eintrifft und wie der weitere Ablauf aussieht. „Wie das gesamte Kunden-Portal ist auch der Lieferzeitenrechner äußerst einfach zu bedienen und bietet maximale Übertragungssicherheit. Innerhalb von einer Minute wissen unsere Kunden, wann der Zahnersatz fertig ist und können dem Patienten sofort eine ausgedruckte Terminplanung mitgeben“, so Petra Poggensee, Bereichsleitung Marketing bei InteraDent. Zahnarztpraxen, die noch kein Kunde von InteraDent sind, haben die

Möglichkeit, den Lieferzeitenrechner, sowie den Kostenvoranschlagrechner über einen Testzugang unverbindlich auszuprobieren. Das Kundenportal ist sowohl über die Website des Unternehmens als auch direkt auf www.interadentportal.de zu finden.

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

Bildgebung:

CMD-Software zeigt patientenindividuelle Bewegungen



Nach jahrelanger Erfahrung im Bereich der Implantologie erweitert SICAT die Produktpalette um SICAT Function: Die erste CMD-Software, welche diagnostische Patienteninformationen des DVTs, eines Jaw Motion Trackers (SICAT JMT+) und optische Abdrücke (CEREC, Sirona) präzise fusioniert. Erstmals kann

so die echte patientenindividuelle Bewegung des Unterkiefers im 3-D-Volumen anatomiegetreu dargestellt werden. Die aufgenommenen Bewegungsspuren des Kiefergelenks werden für jeden beliebigen Punkt visualisiert und wiedergegeben – und dies je nach Präferenz des Behandlers. So wird erstmals die räumliche Beziehung von Kondylus und Fossa während der Bewegung individuell darstellbar. Auch die dynamische Okklusion kann anhand der optischen Abdrücke für jede Kieferstellung anhand der Bewegung nachvollzogen werden. Ab 2014 wird es zusätzlich möglich sein, die Therapieplanung mit einer je nach Präferenz des Zahnarztes entsprechen-

den Behandlungsschiene durch SICAT umzusetzen. SICAT Function macht Diagnose, Planung und Beratung mit dem Patienten in einer Sitzung möglich und bietet somit eine zukunftsweisende Entwicklung für die Behandlung von CMD-Fällen.

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



SICAT GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen

Komposit:

Ätzen, Bonden und Füllen **in einem Schritt**

Constic von DMG ist eines der ersten seiner Art: Das fließfähige Composite ist nicht nur selbstadhäsiv, sondern darüber hinaus auch selbstätzend. Damit wird der Workflow in der Praxis erheblich erleichtert. Der Zahnarzt spart sich die Schritte Ätzen und Bonden und den damit verbundenen zeitlichen Aufwand. Auch mögliche Fehlerquellen werden so deutlich minimiert. Das selbstadhäsive Constic ist

für kleine Restaurationen der Klasse I und Unterfüllungen ebenso einsetzbar wie für die Fissurenversiegelungen. Auch Reparaturen bestehender Restaurationen und das Ausblocken von Unterschnitten gehen mit dem neuen Flowable schnell von der Hand. Das Material wird einfach mit einem Pinsel einmassiert und lichtgehärtet. Als Vorreiter einer neuen Composite-Generation soll Constic so



dem Behandler weniger Aufwand und mehr Freiheiten ermöglichen.

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

ANZEIGE

www.winkelstueckeguenstiger.de

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

JETZT NEU
mit unabhängigen
Kundenbewertungen



BEVISTON®

Keimbekämpfung:

**Photoaktivierte
Desinfektion**verschont gesundes
Gewebe

Mithilfe der Photoaktivierten Desinfektion werden in Sekundenschnelle 99,99 Prozent aller oralen Bakterien abgetötet. Dabei wirkt PAD gezielt und lokal, ohne Nebenwirkungen und ist auch langfristig effektiv, da Bakterien keine Resistenzen entwickeln können. Mögliche Einsatzgebiete für eine PAD sind Prophylaxe, Parodontologie, Implantologie, Endodontie und der Bereich der restaurativen Zahnheilkunde. Zur einfachen und schnellen Anwendung wird auf das zu behandelnde Gewebe ein ungiftiger Farbstoff, eine Toloniumchloridlösung, appliziert. Das Tolonium haftet sich selektiv an die Bakterien und nach 60 Sekunden wird die Lösung mittels einer genau auf das Tolonium abgestimmten LED-Lichtquelle mit 635 nm Wellenlänge aktiviert. Hierbei wird Singulett-Sauerstoff freigesetzt, welcher die Bakterienzellwände sofort zerstört. Gesundes Gewebe wird dagegen nicht angegriffen, Gingiva oder Restaurationen werden nicht verfärbt. Mittels unterschiedlicher Aufsätze auf dem PAD-Lichtwellenleiter kann das Verfahren genau zugeschnitten werden – auf entweder eine punktgenaue Applikation in der Zahnfleischtasche oder dem Wurzelkanal oder auf eine großflächige Applikation in der Prophylaxe. Des Weiteren überzeugt PAD im Praxisbetrieb durch eine gleichbleibende Lichtleistung ohne Leistungsabfall. Das verwendete Toloniumchlorid ist „medical grade“, FDA-zugelassen und in der Konzentration genau auf die Lichtquelle abgestimmt. Je nach gewünschtem Einsatz gibt es das Toloniumchlorid in drei Viskositäten.

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



orangedental
Infos zum Unternehmen

**UNZUFRIEDEN
MIT IHREM ABSAUG-
ANLAGENREINIGER?****Zu schwach in der
Reinigung? Zu teuer?**

Unsere Lösung:

Bevisto W1 + W2zur täglichen Reinigung und Pflege
zahnärztlicher Absaug- und Abscheideanlagen!

- ▶ **hochwirksam**
- ▶ **günstig**
- ▶ **innovativ**



- ▶ **nach OECD biologisch abbaubar**
- ▶ **schaumfrei**
- ▶ **materialschonend**
- ▶ **frei von Aldehyden, Phosphaten,
Phenolen und Chlor!**

ZERTIFIZIERT NACH

DIN EN ISO 9001 + DIN EN ISO 13485 + CE

FORSCHUNG · ENTWICKLUNG · VERTRIEB

Reinigungs- und
Desinfektionsprodukte!Informieren Sie sich
ganz unverbindlich!

BEVISTON® GmbH · D- 27637 Nordholz
Tel.: +49 (0)4741-18 19 830
Fax: +49 (0)4741-18 19 831
info@beviston.com · www.beviston.com

Es ist so weit: Das Warten hat sich gelohnt!

| Jürgen Isbaner

Auf der Pressekonferenz anlässlich des 27. Kongresses der DGI stellte BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG am 28. November 2013 ihre lang angekündigten neuen Implantatsysteme vor. Angesichts eines vor allem in Deutschland schon seit geraumer Zeit äußerst umkämpften Implantatmarktes, innerhalb dessen zahlreiche Anbieter mit einer immer größer werdenden implantologischen Produktpalette um die gleiche Zielgruppe konkurrieren, sind Neuerscheinungen auf dem Markt von besonderer Brisanz. Die Redaktion sprach mit Frau Dr. Nina Chuchracky, Leiterin des Produktmarketings der BEGO Implant Systems, und Herrn Walter Esinger, Geschäftsführer der BEGO Implant Systems, über die allgemeine Entwicklung in der Implantologie und die neu eingeführten Implantatsysteme.

Frau Dr. Chuchracky, Herr Esinger, wie beurteilen Sie die Potenziale des deutschen Implantologiemarktes in Zusammenhang mit Ihrer Unternehmensausrichtung?

Frau Dr. Chuchracky: Im weltweiten Implantologiemarkt haben sich in den letzten Jahren einige Trends manifestiert, die wir im Vorfeld unseres Entwicklungsprojektes beobachtet und be-

wertet haben. Danach favorisieren, je nach Quelle, zwischen 40 und 70 Prozent der Anwender konische, selbstschneidende Implantate. Mit unserem bisherigen Produktportfolio haben wir nur bedingt diese Kundenwünsche befriedigen können. Mit den Produkten, die wir zur DGI-Tagung eingeführt haben, entsprechen wir 100 Prozent der Marktentwicklung und bekommen da-

mit Zugang zu neuen Anwendern, mit denen wir unsere hohen Wachstumserwartungen erfüllen können.

BEGO „ging nun neun Monate schwanger“. Die bisher beispiellose Werbekampagne für Ihren Nachwuchs hat für Aufsehen gesorgt. Sind die stolzen Eltern mit dem Ergebnis zufrieden?

Herr Esinger: Ja, wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Unsere Erwartungen wurden sogar noch übertroffen. Wir haben uns für die Kampagne bewusst von unserem bekannten Corporate Design „getrennt“, um durch die Farbgebung die Aufmerksamkeit in Printmedien und im Onlineauftritt zu erhöhen.

Wir sind gespannt – wie heißt der Nachwuchs?

Herr Esinger: Es sind Zwillinge. Die neuen Implantatsysteme heißen BEGO Semados® RS und RSX.

BEGO hat den Startschuss für ein neues Implantatsystem gegeben, um damit Marktanteile zu gewinnen. Was ist das Besondere an diesem Nachwuchs im Vergleich zu den älteren Geschwistern?

Herr Esinger: Bei den Zwillingen handelt es sich um komplette Neuentwick-



Abb. 1: Jürgen Isbaner, Chefredakteur der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, im Gespräch mit Dr. Nina Chuchracky, Produktmarketing Managerin BEGO Implants Systems, und Walter Esinger, Geschäftsführer BEGO Implant Systems.

Weniger Papier, mehr Gewinn

Karteikartenlos zum Erfolg

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



DAMPSOFT

Zahnarztsoftware



Abb. 2: BEGO präsentierte die neuen Implantatsysteme Semados® RS und RSX im Rahmen einer offiziellen Pressekonferenz in Frankfurt am Main: v.l.: Dr. Nina Chuchracky, Tom Schur, Prof. Dr. Ing. Matthias Flach und Priv.-Doz. Dr. Constantin von See.

lungen. Wir haben bei den Neuentwicklungen sehr genau darauf geachtet, die sehr guten Eigenschaften der bekannten BEGO Semados® S- und RI-Implantate nicht über Bord zu werfen. Die neuen Implantate haben daher die gleiche Oberfläche wie die S- und RI-Implantate, also die TiPure^{plus}-Oberfläche. Auch an der Konusverbindung wurden keine Veränderungen vorgenommen. Alle bekannten Prothetik-

komponenten sind daher untereinander kompatibel. Neu sind das bionische Design des Gewindes und besonders die zum Patent angemeldete Mikrorillenstruktur im Implantatalsbereich. Frau Dr. Chuchracky: Neben einer Version mit maschinierter Schulter wird eine Version mit komplett strukturierter Schulter angeboten. Hiermit bieten wir dem Behandler je nach den patientenindividuellen Bedürfnissen und eigenen

Präferenzen die Möglichkeit der Wahl. Beide Systeme verfügen des Weiteren über ein Platform-Switch. Das Design der Schneidnuten ist so gestaltet, dass ein möglichst optimaler, weil langer, Knochenspan entsteht. Knochenspäne werden über die Schneidnut nach crestal befördert und sorgen für eine besonders hohe Primärstabilität, die eingefügt zu einer schnelleren Osseointegration beiträgt.

Welche Zielgruppe soll sich von diesem neuen System angesprochen fühlen?

Herr Esinger: Wir sprechen mit dem System die Anwender an, die schnell mit wenigen Bohrschritten implantieren und zu einem voraussagbaren und sicheren Behandlungsergebnis gelangen möchten. Konkret sind dies Anwender, die auf der Suche nach einer kostengünstigeren Alternative (ohne Qualitätseinbußen in Kauf nehmen zu müssen) zu den heute verfügbaren Premiumanbietern sind. Darüber hinaus sprechen wir international die große Anwenderzahl an, die bisher bei BEGO Implant Systems ein selbstschneidendes, konisches Implantat mit Platform-Switch vermisst haben.

Sie versprechen dem Implantologen mit dem neuen System eine schnelle und einfache Handhabung. Wodurch soll das erreicht werden?

Frau Dr. Chuchracky: Das chirurgische Protokoll wurde komplett neu entwickelt und geht mit einer Neuentwicklung von Hochleistungsbohrwerkzeugen einher. Mittels der vorher beschriebenen Gewindegeometrie und der besonders effektiven Aufarbeitung des Bohrkanals ist in mehr als 90 Prozent aller Fälle eine Zweischritt- bis Dreischrittstrategie ausreichend. Durch die konische Form des Implantates ist zudem der Eindrehaufwand deutlich reduziert.

Welche Bedeutung haben die Mikrorillen im Halsbereich des neuen Systems?

Frau Dr. Chuchracky: Die Mikrorillen im Halsbereich sind bionisch so gestaltet, dass, wie in Simulationen an der Hochschule Koblenz, in der Arbeitsgruppe von Prof. Dr.-Ing. M. Flach, verdeutlicht werden konnte, dass die Krafteinleitung in den crestalen Knochen auf-



Video: Die neuen RS und RSX Implantate

Abb. 3: Die dreimonatige BEGO-Werbekampagne „Schwangerschaft“ erreicht mit der Geburt der Zwillinge seinen Höhepunkt.



Abb. 4a und b: Neue BEGO Semados® RS- und RSX-Implantatlinien mit Mikrorillenstruktur im Implantathalsbereich.

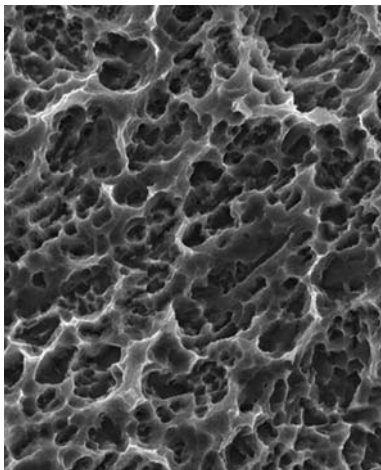


Abb. 5: Hochreine, homogene, gestrahl-geätzte TiPurePlus-Oberfläche; gleiche Oberfläche wie S- und RI-Implantate.

grund der Rillengeometrie deutlich reduziert werden konnte. Bei dem zum Patent angemeldeten Mikrorillendesign wird der mit einer hohen Kräfteinleitung einhergehende Knochenrückgang verringert.

Herr Esinger: Derzeit laufen an der Hochschule Koblenz und in ausgewählten europäischen Universitäten weiterreichende Untersuchungen zu dieser Thematik. Wir werden Sie darüber auf dem Laufenden halten. Alle bislang durchgeführten Untersuchungen geben uns bereits Hinweise darauf, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind.

Mit einem Implantatdurchmesser von 3,0 mm bis 5,5 mm und einer Länge von 7 mm bis 15 mm decken Sie ein relativ breites Spektrum ab. Welcher Ansatz steckt dahinter?

Herr Esinger: Das ist richtig. Wir sehen unsere Aufgabe bei der BEGO Implant Systems darin, unseren Anwendern Produkte anzubieten, die man von einem Unternehmen, welches sich als Systemanbieter sieht, erwarten darf. Uns ist deshalb extrem wichtig, mit einem „echten“ 3,0-mm-Implantat ab Mitte 2014 ein Produkt im Angebot zu haben, welches sich bei Grenzindikationen, wie sehr schmalen Lücken, gut eignet.

Frau Dr. Chuchracky: Eine weitere Grenzindikation wird mit den kurzen 7-mm-Implantaten abgedeckt. Diese Implantate kommen dann zum Einsatz, wenn die vertikale Knochendimension limitiert ist und aufwendige Augmentationen verhindert werden sollen. Die Verfügbarkeit von kürzeren und dickeren Implantaten (< 6 mm) wird von wenigen Kunden gefordert. Somit werden die 7-mm-Implantate, als Systemabrundung nach unten, als gute und voraussagbarere Lösung gewertet.

Manche werden unken, dass das eher nach einer Flucht nach vorn gleichkommt, als ein wohlüberlegter Schritt. Was können Sie solchen Kritikern entgegen?

Herr Esinger: Märkte verändern sich. Unsere Aufgabe liegt darin, die Marktveränderungen zu beobachten und auf Relevanz für die Zukunftsstrategie der BEGO Implant Systems zu bewerten. Wir haben ehrlich gesagt nichts dagegen, wenn Anwender das als „Flucht nach vorne“ empfinden. Vorne ist gut und vorne sind wir. Damit können wir sehr gut leben. Spaß beiseite. Wir haben weder die Ressourcen noch die Bereitschaft „unüberlegte Schritte“ zu begleiten und zu finanzieren. Sie wissen selbst, dass es mit der Entwicklung eines Implantatsystems nicht getan ist.

Wir sind international aufgestellt und müssen die hohen Kosten für die internationalen Zulassungen und die geplanten Studien stemmen. Mit unüberlegten Schritten hat das nichts zu tun.



Abb. 6: Bewährte konische Innenverbindung: mit 45° mittlerem Konuswinkel und Rotationssicherung durch Innensechskant sowie integriertes Platform Switching.

Werden Sie uns über die Entwicklung Ihres Nachwuchses auf dem Laufenden halten?

Herr Esinger: Davon dürfen Sie ausgehen.

Was können wir von BEGO in den kommenden Monaten noch erwarten?

Herr Esinger: Lassen Sie sich überraschen! Wir arbeiten auch weiterhin an vielen innovativen Projekten, die im kommenden Nicht-IDS-Jahr den implantologischen Markt bereichern werden.

Wir danken für das Gespräch!



BEGO Implant Systems
GmbH & Co. KG
Infos zum Unternehmen



Jürgen Isbaner
Infos zum Autor

kontakt.

BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG

Technologiepark Universität,
Wilhelm-Herbst-Straße 1
28359 Bremen
Tel.: 0421 2028-246
E-Mail: info@bego-implantology.com
www.bego-implantology.com

VIO-zertifizierte Legierungen

Hochgoldhaltig, biokompatibel und mundbeständig

| Ariane Lüsse

Eine sichere, gleichbleibende Qualität und damit eine Verringerung des Risikos bei Zahnersatz wird gerade im Dentalbereich immer wichtiger. Die weltweit höchsten Anforderungen an Dentalmaterialien stellt das Netzwerk Via Integrale Orale (VIO) und lässt dabei nur Produkte entsprechender Qualität auf seiner Grünen Liste zu. Dass drei Legierungen von Heraeus Kulzer jetzt VIO-zertifiziert sind, spricht für den hohen Qualitätsstandard des Unternehmens. Reiner Prystawik, Produktmanager bei Heraeus Kulzer, erklärt, wie der Dentalhersteller die Qualität seiner Legierungen erzielt und sichert.

Vor Kurzem ist wieder eine Hera-Legierung vom Netzwerk Via Integra Orale (VIO) zertifiziert worden. Was bedeutet es für Sie, auf der VIO Grünen Liste vertreten zu sein?

Wir sind sehr stolz, dass VIO bisher drei unserer Legierungen, Bio Herador N, Bio Heranorm und Heraenium P, mit seinem Gütesiegel ausgezeichnet hat. Das ist der Verdienst unserer konsequenten Umsetzung aller Vorgaben für dentale Materialien – unsere internen Spezifikationen sind wesentlich strenger, als aktuell von den internationalen Normen gefordert. Zum einen haben wir diesen Anspruch an uns selbst, zum anderen verlassen sich unsere Kunden einfach auf die gleichbleibend hohe Qualität unserer Legierungen. Schließlich ist die Herstellung von Zahnersatz viel mehr als nur das Ausgleichen von Zahnlücken. Was zählt, ist das beste ästhetische und körperverschmelzbare Ergebnis zum Wohl der Patienten. Diese Philosophie ähnelt sehr dem VIO-Ansatz. Die Zertifizierung bestätigt die Qualität unserer Legierungen für Anwender und Patienten.



Abb. 6: Bio Herador N.

Welche Kriterien stellt Heraeus Kulzer an Materialien?

Generell hat sich Heraeus Kulzer als Unternehmen neben den externen internationalen Anforderungen hohe interne Standards auferlegt. Für unsere Hera-Dentallegierungen gilt das im Besonderen: Keine Legierung geht in den Verkauf, bevor sie nicht hundertprozentig auf Herz und Nieren geprüft worden ist. Mit dem Anspruch, Materialien von höchster Qualität zu produzieren, haben wir sowohl die



Abb. 1: Reines Gold bildet die Grundlage der goldhaltigen Dentallegierungen von Heraeus Kulzer.

Ausgangsmaterialien als auch die Be- und Verarbeitungstechniken immer weiter verfeinert und damit eng auf die Bedürfnisse von Zahntechnikern, Zahnärzten und Patienten abgestimmt (Abb. 1). Die Reinheit der Roh-




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**





Abb. 2: Die chargierten Materialien werden unter Schutzgas induktiv erschmolzen.

stoffe zu gewährleisten, das höchste Maß an Präzision bei der Herstellung sicherzustellen, um damit die Reproduzierbarkeit z.B. des Gussergebnisses für den Zahntechniker zu garantieren – das macht für uns Qualität aus.

Welcher Aufwand wird im Bereich F&E und Qualitätssicherung betrieben, um solch hohen Anforderungen gerecht zu werden?

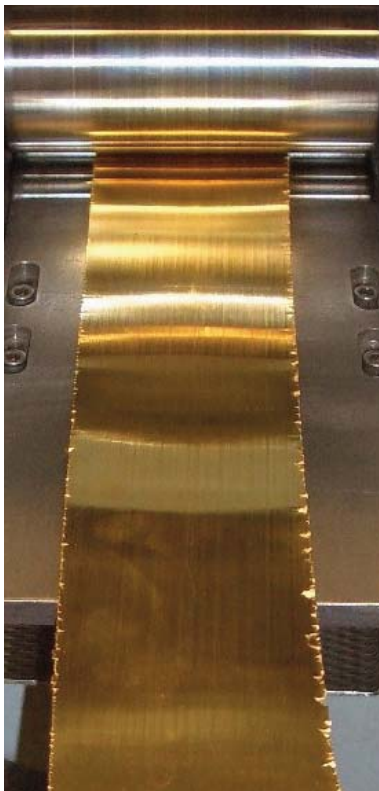


Abb. 3: Laufende Kontrollen beim Walzvorgang.

Die Biokompatibilität unserer Hera-Legierungen sicherzustellen, bildet seit jeher einen Schwerpunkt in unserem Forschungs- und Entwicklungsbereich. Mit einer ausgewogenen Synthese von sehr korrosionsbeständigen Metallen mit essenziellen Spurenelementen entwickeln wir gut verträgliche „Bio“ Legierungen, die obendrein durch die einfache zahntechnische Verarbeitung einen hohen Nutzen für unsere Kunden haben. Bei der Quali-

„Die Zertifizierung bestätigt die Qualität unserer Legierungen für Anwender und Patienten.“ Reiner Prystawik

tätssicherung verfolgen wir die gleichen Werte wie VIO: Materialien, die den Patienten nach sachgerechter Verarbeitung so wenig wie möglich körperlich belasten. Wir haben eine hundertprozentige Chargenkontrolle und die entsprechenden Methoden, um umfangreiche Analysen durchzuführen. Unsere Analysemethoden sind so sensibel, dass sie Verunreinigungen bis 0,0001 Masseprozent und darunter erkennen. Für dentale Anwendungen, bei denen schon ein geringer Gehalt an Verunreinigungen die Verarbeitungs-

werte. International sind Dentallegierungen nach Norm EN ISO 22674:2006 zugelassen, die eine Korrosionsrate von 200 µg/cm² über eine Dauer von sieben Tagen zeigen. Unsere VIO-zertifizierten Legierungen haben eine Korrosionsrate von weniger als 10 µg/cm² im gleichen Zeitraum. Sie erfüllen damit weltweit den höchsten Qualitätsstandard für zu verwendende dentale Legierungen. Bei der Produktion sichern laufende Qualitätskontrollen am Rohmaterial, beim

Schmelzen und nach dem Walzvorgang final die exakte Zusammensetzung, damit als Resultat ein immer gleichmäßiges feinkörniges Gefüge die gewünschten mechanischen und physikalischen Eigenschaften garantiert – und dies ohne Kompromisse (Abb. 2 und 3). Denn nur bei optimalen Werten gelangt eine Legierung bis ins zahntechnische Labor, wo sie die Basis für hochwertige prothetische Versorgung bildet. So sichert Heraeus Kulzer die Qualität von der Entwicklung über die Produktion bis zur Verarbeitung im Labor.



Abb. 4: Der kontrollierte induktive Vakuumdruckguss stellt ein dichtes und gleichbleibendes Gefüge sicher und reduziert damit die Gefahr von Korrosion.

eigenschaften oder die Biokompatibilität beeinträchtigen kann, ist diese Kenntnis essenziell.

Wie sichert Ihr Unternehmen bei Legierungen Qualität?

Die Wirkung eines medizinischen Werkstoffes auf den Patienten hängt im Allgemeinen von der Freisetzung von Bestandteilen ab. Werden keine Bestandteile freigesetzt, können auch keine biochemischen Reaktionen erfolgen. Eine wesentliche Basis aller Betrachtungen zur Biokompatibilität ist deshalb die Kenntnis der Korrosions-

Qualitätsmanagement und im Speziellen die Qualitätssicherung wird künftig immer wichtiger. Was raten Sie Laboren beim Thema Qualitätssicherung? Worauf sollten Anwender achten, und wie können sie die Verträglichkeit von Zahnersatz sicherstellen?

Eine sorgfältig ausgewählte und verarbeitete Zahnlegierung in einem qualifizierten Gesamtkonzept bildet die sichere Basis für biokompatible Zahnersatz. Voraussetzung dafür sind Legierungen, die beständig im Mundmilieu sind und dahingehend geprüft wurden. Mit der Verarbeitung trägt auch das Labor eine hohe Verantwortung für die Verträglichkeit der Legierung. Gerade Fehler beim Gießen können die Zusammensetzung und damit die Korrosionsbeständigkeit beeinflussen. Beim Überhitzen der Schmelze können sich einzelne Legierungsbestandteile verflüchtigen und die chemische Zusammensetzung minimal verändern. Der kontrollierte induktive Vakuumdruckguss, zum Beispiel mit Heracast iQ oder Heracast EC, stellt ein



Reiner Prystawik

dichtes und gleichbleibend feinkörniges Gefüge sicher (Abb. 4). Das reduziert die Korrosionsgefahr. Mein Rat für Anwender: Achten Sie darauf, dass der Hersteller Sie von Anfang an kompetent berät und eine gleichbleibende Qualitätssorgfalt in allen Stufen gewährleistet (Abb. 5). Dadurch werden reproduzierbare Ergebnisse erst möglich. Außerdem sollten die Materialien optimal aufeinander abgestimmt sein – so zum Beispiel auch Laserschweißdrähte, Lötmaterialien oder feinmechanische Teile bis hin zu den Verblenderkeramiken. Der Fokus sollte immer auf der Qualität als Summe aller verwendeten Materialien liegen – und im besten Fall über die Forderungen der internationalen Normen hinausgehen. Um dies zu erreichen bietet Heraeus Kulzer zusätzlich zu seinen Produkten ein hohes Maß an Service für den Anwender als auch für den Patienten.

Bisher haben es drei Legierungen auf die Grüne Liste geschafft. Ist das erst der Anfang?



Abb. 5: Kontrollen nach jedem Arbeitsschritt sichern die hohe Qualität der Heraeus Kulzer-Legierungen.

Unser Ziel für ist es, für jede Indikation mindestens eine VIO-Lösung zu finden. Die Qualität in Verbindung mit einer optimalen Verarbeitung unserer Produkte sichert eine optimale Verträglichkeit und bildet das Grundgerüst für unsere Hera-Legierungen. Denn Mundgesundheit gehört in die besten Hände.

info.

Was ist VIO?

VIO steht für Via Integra Orale, einen umfassenden Ansatz der Zahnmedizin. Das VIO-Netzwerk wurde im Jahr 2009 von Jürgen Gernhuber zusammen mit der Laborgruppe Stutschies gegründet. Zurzeit gibt es 43 VIO-Partner in Deutschland, davon 35 Zahnärzte und acht Labore. Der Schwerpunkt liegt auf dem interdisziplinären Austausch von Wissen und Know-how im Netzwerk sowie Aktualität von Informationen mit dem langfristigen Ziel, als Technologie- und Innovationsträger Wissen zu schaffen.



Heraeus Kulzer GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Heraeus Kulzer GmbH

Grüner Weg 11
63450 Hanau
Tel.: 0800 43723368
E-Mail: info.lab@kulzer-dental.com
www.heraeus-kulzer.com



BIB forte eco

Aldehyd-/phenol- und QAV-freies Flüssigkonzentrat zur nicht proteinfixierenden Reinigung und Desinfektion von medizinischen/zahnärztlichen Instrumenten und rotierenden Präzisionsinstrumenten. Ausgezeichnete Materialverträglichkeit auch bei Endoskopen.

Anwendungsgebiet

Reinigung Desinfektion von

- ◆ allgemeinem zahnärztlichen und ärztlichen Instrumentarium (diagnostische, konservierende und chirurgische Instrumente wie z.B. Zahnzangen, Wurzelheber, Mundspiegel, starre und flexible Endoskope usw.)



- ◆ rotierenden zahnärztlichen Instrumenten wie z. B. Stahl-, Hart-, Diamant-, Chirurgiebohrer und -fräser, Kronenaufschneider, Wurzelkanalinstrumente, Gummipolierer usw.

Wirksamkeit

Bakterizid, levurozid (nach VAH) inkl. TBC, MRSA

	0,5%	60 Minuten
	2,0%	30 Minuten
im Ultraschall	3,0%	10 Minuten
	4,0%	5 Minuten

Begrenzt viruzid (nach RKI)

HBV, HCV, HIV, Herpes simplex, Influenza, (H1N1, H5N1), BVDV, Vaccinia	0,5%	60 Minuten
--	------	------------

Unbehüllte Viren (nach EN 14776)

inkl. Adeno, Noro, Polio im Ultraschall	3,0%	10 Minuten (55°C)
---	------	-------------------

Sicher. Sauber. ALPRO.

ALPRO MEDICAL GMBH ♦ Mooswiesenstraße 9
78112 St. Georgen ♦ Deutschland
Tel. +49 7725 9392-0 ♦ Fax +49 7725 9392-91
www.alpro-medical.com ♦ info@alpro-medical.de

Effiziente Versorgung einer Klasse V-Kavität

| Dr. Wolfram Olschowsky

Die Anwendung adhäsiver oder selbstadhäsiver Füllungsmaterialien nimmt einen immer breiteren Platz im Behandlungsspektrum ein. Oftmals sind die Technologien in den Arbeitsabfolgen von der mikroretentiven Präparation über absolute Trockenlegung bis zu entsprechenden Primer- und Bondingsystemen systembedingt unterschiedlich und anspruchsvoll. Neben dem gestiegenen ästhetischen Bewusstsein der Bevölkerung und einem daraus resultierenden hohen Anspruchsdenken spielt zunehmend auch die ökonomische Komponente eine wichtige Rolle. Jeder Patient überlegt sich genau, für welche Leistungen er finanzielle Mittel bereitstellt.

In dem vorliegenden Patientenfall wird ein einfacher Zahnhalsdefekt mit dem lichthärtenden kunststoffmodifizierten Glasionomer-Füllungsmaterial Photac Fil Quick (3M ESPE) versorgt.

Bei einer 36-jährigen Patientin zeigt sich ein Klasse V-Defekt an Zahn 43. Alle demineralisierten Areale wurden mit einem Finierdiamanten (rote Körnung) entfernt. Um im marginalen Grenzbe-
reich keine Materialien in den Sulkus zu applizieren, wurde dieser für zwei Minuten mit der adstringierenden Retrak-

tionspaste von 3M ESPE befüllt und im Anschluss mit Wasser 30 Sekunden gereinigt. In den vorbereiteten Sulkus wurde ein ungetränkter Baumwollfaden des Unternehmens Ultradent eingelegt. Die adstringierenden und auflöckernden Eigenschaften erlauben eine blutungsfreie und schnelle Applikation des Fadens. Somit wird zusätzlich das Aufsteigen des Sulkusfluids verhindert. Nach entsprechender Farbauswahl wird die Photac Fil Kapsel mit der Aktivierungszange für zwei Sekunden zusammengedrückt und im Anschluss im

RotoMix (3M ESPE) für zehn Sekunden vermischt. Die Applikationszange ermöglicht einen perfekten Halt der Photac Fil Kapsel und eine einfache und sichere Befüllung der zu versorgenden Kavität. Insbesondere, wenn mehrere Zahnhalsdefekte nebeneinanderliegen, ist hier eine besonders wirtschaftliche Versorgung möglich. Nach dem Befüllen der Kavität wird das Material mit der Polymerisationslampe für 20 Sekunden gehärtet. Die Überschüsse können mit einem Finierdiamanten entfernt und das Material mit Sof-Lex Scheiben ge-



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Ausgangssituation: Klasse V-Kavität an Zahn 43. – Abb. 2: Situation nach Applizierung der adstringierenden Retraktionspaste. – Abb. 3: Applikation von Photac Fil Quick mit zuvor gelegtem Faden.



Abb. 4



Abb. 5

Abb. 4: Verschleifen und Polieren mit Sof-Lex Scheiben und Rädern. – Abb. 5: Situation nach erfolgter Therapie.

glättet werden. Zusätzlich wurden die neuen flexiblen Sof-Lex Polierräder (3M ESPE) für die abschließende Oberflächenglättung verwendet. Gerade bei kariesaktiven Patienten wird durch die vorhandenen Fluoridionen eine Sekundärkaries verhindert. Mit zunehmendem Alter oder nach Schlaganfallleiden mit eingeschränkter Motorik sind diese Materialien ideal, um

eine hydrolytische Degradation durch anhaftende Biofilme zu vermeiden.



Dr. Wolfram Olschowsky
Infos zum Autor



3M ESPE
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Dr. Wolfram Olschowsky
Bahnhofstraße 13
99820 Hørselberg-Hainich
OT Behringen
Tel.: 0362 5471674
E-Mail: info@zahnengel.de
www.zahnengel.de

ANZEIGE

kuraray

Leicht zu entfernen – schwer zu vergessen!

ZEMENTIEREN LEICHT GEMACHT!
Alle Kombinationen, alle Indikationen!

www.zementratgeber.de



PANAVIA™ SA CEMENT

Der innovative selbstadhäsive Befestigungszement – Kombiniert einfache Überschussentfernung mit starker Haftkraft.

SA CEMENT von Kuraray wird ab sofort als Teil der PANAVIA™-Marke geführt und verfügt nun, mit der Befestigung von Restaurationen auf Implantat-Abutments, auch über ein erweitertes Indikationspektrum.

PANAVIA™ SA CEMENT Automix, der dualhärtende, selbstadhäsive Befestigungszement in einer Automix-Spritze – sorgt für Zufriedenheit bei Ihnen und Ihren Patienten. PANAVIA™ SA CEMENT ermöglicht eine unvergleichbar einfache Entfernung des überschüssigen Zements. Diese einfache Säuberung vermeidet weitestgehend, dass Zementrückstände im Sulkus zurückbleiben die eine Entzündung der Gingiva verursachen können. Zugleich wird so auch das Verletzungsrisiko der Gingiva und der prothetischen Arbeit durch das einfache Entfernen von überschüssigem Zement reduziert.

Das einzigartige Adhäsivmonomer (MDP) von Kuraray verspricht zudem gleichbleibend starke Haftkraft und eine geringe Techniksensibilität. Durch die hohe mechanische Stabilität wird ein dichter Randschluss für langlebige Restaurationen erreicht.

PANAVIA™ – seit mehr als 25 Jahren in der Wissenschaft und Praxis bewährt!



Der Beste seiner Klasse!
Von „The Dental Advisor“ mit 5 Sternen als der beste selbstadhäsive Kunststoffzement bewertet.



Parodontitis mit weitreichenden Folgen



| Dr. Jens Hartmann

Dass die Parodontitis das Zahnfleisch zerstört und den Kieferknochen angreift, ist hinlänglich bekannt. Darüber hinaus wurde aber auch schon länger vermutet, dass die Parodontitis auch für die Arteriosklerose mitverantwortlich ist. Nun kamen Forscherteams der Universitäten Kiel (CAU), Schleswig-Holstein (UKSH), Bonn (FWU) und der Freien Universität Amsterdam der Ursache auf die Spur und konnten damit den evidenzbasierten Beweis durchführen.

Das RNA-Gen zur Behebung von DNA-Schäden, „ANRIL“ (Antisense Non-coding RNA in the INK4 Locus), wurde erst jüngst in einem bedeutenden Teil entschlüsselt. Es wurde als ein gemeinsames Risiko-Gen der Parodontitis und des Herzinfarktes enttarnt. Demnach scheinen die Entzündungsmediatoren der Parodontitis dieses Gen auszuschalten, was den Fettstoffwechsel verändert und nachfolgend zur Entstehung der Arteriosklerose als primäre Ursache des Herzinfarktes führt.

Entzündungsmediatoren der Parodontitis

Bei der Entschlüsselung des ANRIL-Gens waren Wissenschaftler imstande, die Genfunktion ab- und einzuschalten, um die Auswirkungen auf die menschliche Zelle zu beobachten. Dabei wurden weitere Risikovarianten entdeckt. Bei einem Defekt des ANRIL-Gens verändert sich auch der Zuckerstoffwechsel, was wiederum einhergeht mit der Entstehung von Diabetes mellitus, Bluthochdruck und Fettleibigkeit, aber auch chronisch entzündliche Darmerkrankungen hervorruft. Dem Funktionsausfall des ANRIL-Gens wird auch die Begünstigung der Entstehung diverser Krebsarten zugeschrieben; demnach zerstört die Zelle ganz spezifisch ihre eigene RNA, was nachfolgend zur Entartung der Zelle führt.

Weltweit größte Kollektivuntersuchung

Bei mehr als 21.000 Herzinfarktpatienten konnte man in der weltweit größten Kollektivuntersuchung des European-Periodontitis Genetics Consortium, publiziert im Oxford Journal „Human Molecular Genetics“, den Zusammenhang des Herzinfarktes mit dem Vorhandensein krankmachender Parodontalkeime nachweisen. Dabei war die Zielgruppe der Untersuchung – um die Unabhängigkeit der Befunde von anderen Krankheiten im höheren Alter zu gewährleisten – normalgewichtige Personen unter 35 Jahren, unabhängig von Geschlecht und Alter. Die Ergebnisse der Untersuchung zeigten unter anderem, dass der frühzeitigen Erkennung und entsprechenden Heilung von Parodontitis heute, in Anbetracht dessen, dass die Prävalenz der Parodontitis in den Altersgruppen jenseits des 30-Jährigen in Europa bei 80 Prozent liegt, zweifellos eine bedeutende Rolle zukommt.

Etablierte Therapiekonzepte

Das allgemeine Therapiekonzept bei Parodontitis lässt sich zunächst sehr einfach definieren: Es soll antiinfektiös therapiert, dabei sämtliche lokale Reize entfernt und die Keimbelastung auf ein Minimum reduziert werden. So simpel dieses Ziel erscheinen mag, es stellt eine nahezu unmöglich zu erfüllende Herausforderung dar. Die konservative Parodontitistherapie, deren Depuration

mit eingeschränkten Instrumenten subgingival und ohne Sichtzugang erfolgt, entfernt nicht alle hartstofflichen Ablagerungen. Zudem kann es im Rahmen der Dekontaminationstherapie durch die Blutung zu einer Infiltration von oralpathogenen Keimen ins Gewebe kommen. Der Grund dafür sind die kaum zu vermeidenden mechanischen Verletzungen periparodontaler Weichgewebsstrukturen. Das seltener angewandte Behandlungskonzept der Full Mouth Disinfection (FMD) mit Chlorhexidin kann ebenso aufwendig wie patientenbelastend sein und kann zudem kontraindizierend wirken.

Neues Therapiekonzept mit Plasma

Ein weiteres, neueres Therapiekonzept beinhaltet die Anwendung von Plasma (eine Wolke aus Atomen, Ionen und Elektronen). Dabei ist die antiinfektiöse Therapie, mit aus der Umweltluft gewonnenem kaltem Plasma – abgekürzt CAP (cold atmospheric plasma) – simpel in der Anwendung. Nach der Depuration werden die oralpathogenen Keime im Mundraum, unter der Schutzatmosphäre eines doppelseitigen, weichen Mundapplikators (Full Mouth Tray – FMT), in nur wenigen Minuten durch die FMD mit Plasma beseitigt, ohne den Patienten dabei zu belasten. Selbst Keime in verbleibenden Konkrementen werden vom Plasma erreicht und eliminiert. Durch den atomaren Sauerstoff innerhalb des FMT kommt es

Der neue Premiumstandard von ULTRADENT

Jetzt Praxis bei Visionären:

vision U



Premiereinheit U 6000 mit
vision U und Arztelement mit
7" Display sowie Touch-Funktion

Intelligente Unterstützung Ihrer Qualitätssicherung? vision U!

**Das neue Multimedia-System der Premiumklasse macht
Fortschritt offensichtlich:**

Mit interaktiver Programmführung auf hochauflösendem Multi-Touch-
Screen (21,5"!) – für sichtbares Perfectainment. Noch Fragen?

www.vision-u.de

ULTRADENT
DENTAL UNITS. MADE IN GERMANY.

Ultradent Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
Tel.: +49 89 42 09 92-0 info@ultradent.de
Fax: +49 89 42 09 92-50 www.ultradent.de



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Anschauliche Darstellung der Plasmawolke. – Abb. 2: Patientin mit FMT während der Full Mouth Disinfection.

zur Oxidation, d.h. zur Zerstörung einiger der anorganischen Stoffe, sodass die Konkremete weicher werden, bis nach mehrfacher Plasmatherapie die Konkremete sich mit der Zahnbürste entfernen lassen.

Behandlungsablauf mit Plasma

Speichel, Blut und Sulkus-Sekret werden abgesaugt. Das gasartige Plasma flutet dabei in die Unterdruckatmosphäre der Taschen, penetriert in die Mukosa bis tief in das Gewebe ein, utillisiert in Keime und desinfiziert dabei zielorientiert in nur wenigen Minuten. Die Zellmembranen der oralpathogenen Keime werden im Bruchteil von Sekunden zerstört, Resistenzen existieren nicht. Die Unterdruckatmosphäre wird dabei alternierend verändert, was zu einer tiefen Penetration



Abb. 4: OZONYTRON-XO

des Plasmas in das Gewebe führt und gleichzeitig das Gewebe massiert. Der Wechsel der Unterdruckatmosphäre ist außerordentlich wichtig, um nicht nur die oralpathogenen Keime zu erreichen, die sich an der Geweboberfläche befinden, sondern auch jene Keime zu eliminieren, die tiefer im Gewebe sitzen. Der Patient hat im Anschluss einer Depuration, einer Chirurgie, einer Implantation etc. keine Nachblutung, keine Nachschmerzen und keine Schwellung im Gesicht. In der Regel werden auch keine Schmerzmitteln nach der Behandlung benötigt.

COP

Durch die Nutzung medizinisch reinen Sauerstoffs zur Plasmaumwandlung,

kurz COP (cold oxygen plasma) genannt, wird gleichzeitig auch biologisch therapiert. Durch die mit COP zusätzlich erreichte Sauerstoffsättigung der Zelle wird der systemische Heilungsprozess beschleunigt.

Kontraindikationen

Unter Einsatz von COP sind unter der Schutzatmosphäre des Mundapplikators (FMT) keine Kontraindikationen angezeigt. „Niemand reagiert allergisch auf Sauerstoff“ – so verweist der ehemalige Charité-Parodontologe Prof. Dr. Hans-Georg Scheider in diesem Zusammenhang. Dasselbe gilt auch für CAP, gesetzt den Fall, die Umweltluft ist nicht smogbelastet. Bei stark smogbelasteten Luftverhältnissen beinhaltet die Plasmawolke auch Gase, welche als toxisch spezifiziert sind und den Heilungsprozess eventuell negativ beeinflussen können. In dieser Umgebung sollte man für die FMD COP anstatt CAP verwenden.

Erhaltungstherapie

Die therapeutische Relevanz der Erhaltungstherapie bei parodontal erkrankten Patienten ist elementar. Während der anfänglichen Therapie genügen in der Regel drei bis fünf Sitzungen bis zur Ausheilung. Wobei eine FMD nur wenige Minuten in Anspruch nimmt und delegierbar ist. Der erste Recall im Anschluss an die Therapie erfolgt nach drei Tagen, der zweite nach einer Woche, der dritte nach einem Monat; dann kann der Patient in der Regel in die halbjährliche Erhaltungstherapie mit der FMD-Plasmamedizin entlassen werden.

Geräte für die neue Plasmamedizin

Durch die Zusammenarbeit an der vom Bund geförderten Initiative Campus PlasmaMed der Universitäten Greifswald, Rostock, Wismar und Stralsund sowie Berlin, Göttingen, Homburg/Saar und München wurde ein Plasmastift

entwickelt, welcher durch Mikroentladung der Raumluft punktuell Plasma-TtP (Tissue tolerable Plasma) erzeugt. Darüber hinaus befinden sich bereits praxiserprobte Geräte für die Plasmamedizin auf dem Markt.

Zum Beispiel bietet das Unternehmen MIO Int. OZONYTRON mit der Gerätefamilie OZONYTRON zur FMD (Full Mouth Disinfection) mit CAP oder COP, zur Behandlung von Karies und Fisteln, zur Keimeliminierung und Förderung der Osseointegration in der Implantologie mit dem Zubehör für die direkte TtP-Medizin das multifunktionelle OZONYTRON-XP/OZ und das OZONYTRON-XO an. Des Weiteren sind die Geräte auch in der Dermatologie z.B. zur Therapie von diabetischer Gangrän am Fuß/Bein, zur Behandlung von Tumoren an der Hautoberfläche sowie für den Bereich der HNO-Medizin einsetzbar.



Abb. 3: OZONYTRON-XP/OZ



Dr. Jens Hartmann
Infos zum Autor



MIO international
OZONYTRON GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

MIO international OZONYTRON GmbH

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



Selbstadhäsiver Kompositzement ohne Kompromisse

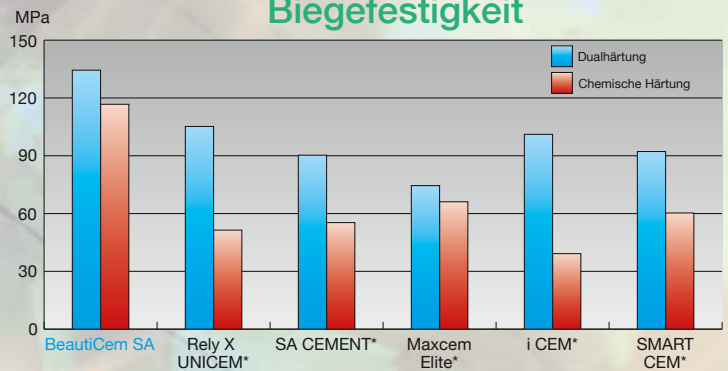
BeutiCem SA



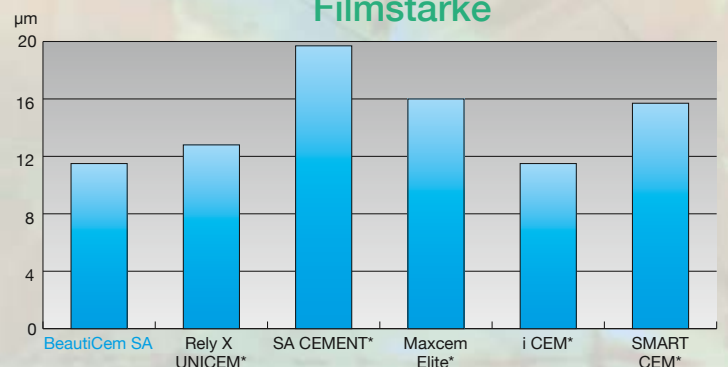
- Dauerhafter Verbund
- Hohe Biegefestigkeit
- Selbstätzend und selbstadhäsiv
- Sehr geringe Filmstärke



Biegefestigkeit



Filmstärke



* keine eingetragenen Marken der SHOFU INC.

Quellen: interne Daten SHOFU INC.

Vom digitalen Abdruck zum fertigen Zahnersatz

| Felix van Zyl

Mit der Einführung der digitalen Abdrucknahme in der Zahnheilkunde eröffnen sich für den Zahnarzt ganz neue Behandlungskonzepte. Daher erstaunt es nicht, dass sich immer mehr Zahnarztpraxen der digitalen Abformung bedienen und die Vorteile für Behandler und Patient nutzen. Der Intraoralscanner ermöglicht 3-D-Aufnahmen der Situation ohne jegliche Berührung der Mundhöhle. Dadurch entfällt das lästige Vorbereiten von Abdruckmassen und Löffeln. Nicht nur der Behandler spart Aufwand und Zeit, sondern auch der Patient wird entlastet, da kein Abdruck aufgrund von Abformfehlern erneut gemacht werden muss.

Gerade für Patienten mit einem starken Würgereiz ist die digitale Abformung ideal. Auch ökonomisch gesehen bietet die digitale Technologie Vorteile, da kein physiologischer Versand von Abdrücken erfolgt, sondern der Datensatz einfach als Anhang einer E-Mail an das Labor gesendet werden kann. Als eines der führenden Unternehmen in Europa bedient

sich Protilab der digitalen Abformung und arbeitet damit stets qualitätsorientiert in Kooperation mit den besten Herstellern aus den Bereichen der digitalen Abformung, der 3-D-Print-Technik und der CAD/CAM-Verfahrenstechnik. Im folgenden Fallbeispiel soll der schrittweise Ablauf vom digitalen Abdruck zum fertigen Zahnersatz kurz erläutert werden.

ven, Präparationsfehler und Detailansichten ermittelt und diese sofort behoben werden können (Abb. 1). Ein weiterer Nutzen der Digitaldaten liegt in der direkten Übertragung der klinischen Situation auf die weiteren, zahntechnischen Arbeitsschritte.

Die intraoralen Scansysteme ähneln sich in ihrer klinischen Handhabung, unterscheiden sich jedoch in ihren Funktionsprinzipien. Technisch sind die Systeme ähnlich aufgebaut; sie alle bilden die Zahnsituation in Echtzeit im 3-D-Modus auf dem Bildschirm ab. Allerdings bestehen unterschiedliche Verfahren bei der Gewinnung dreidimensionaler Datensätze (CEREC Bluecam/Sirona, C.O.S. Lava/3M ESPE, iTero/

Empfang des digitalen Scans

Nachdem der Intraoralscan mit einer Präzision von 50 µm in 300 Ebenen vertikal die Zahnsituation im Mund erfasst hat, wird aus den gewonnenen Daten anschließend ein 3-D-Bild errechnet. Fälschlicherweise eingescannte Ob-

Gerade für Patienten mit einem starken Würgereiz ist die digitale Abformung ideal.

jekte wie Zungenteile, Wattetamponagen oder Fingerspitzen können virtuell gelöscht und punktuell nachgescannt werden. Die Scengenauigkeit steht einer konventionellen Hydrocolloid- und Polyvinylsiloxan-Abformung in nichts nach. Der Vorteil einer digitalen Abformung liegt darin, dass unmittelbar nach dem Scannen eine 3-D-Ansicht der Präparation verfügbar ist, mit der unter einer 360-Grad-Ansicht alle Perspekti-

Cadent-Straumann). So kann die Bildfassung unter Verwendung von Leuchtdioden (LED), Videosignalen oder eines gepulsten Lasers erfolgen.

Erstellen eines digitalen Abdrucks

Eine weitere Methode zur Erstellung einer digitalen Mundsituation ist der Scan eines physiologischen Modells oder eines Abdrucks (Abb. 2). Diese Methode ist besonders geeignet für Zahn-

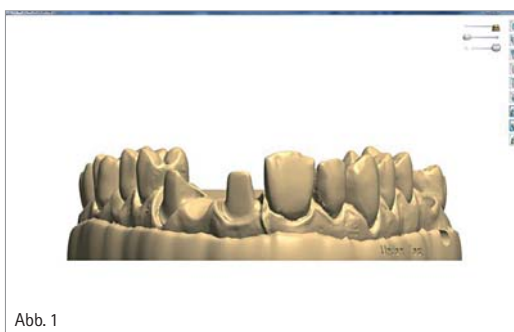


Abb. 1

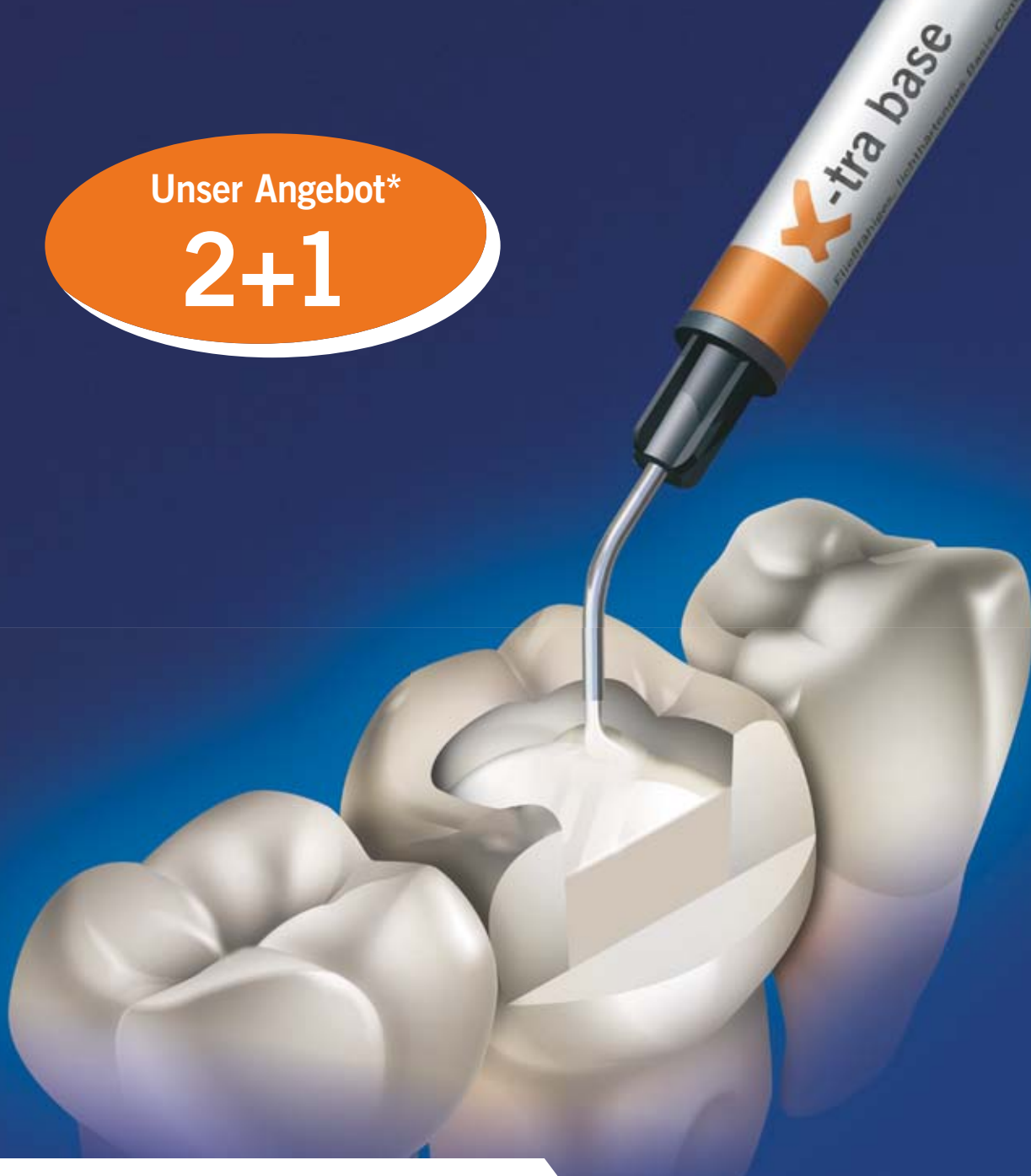


Abb. 2

Abb. 1: Scandaten vom Behandler. – Abb. 2: Scanprozess.

Unser Angebot*

2+1



DAS NEUE FLOW-COMPOSITE FÜR DIE BULK-FÜLLTECHNIK!

Für die effiziente und sichere Füllungstherapie im Seitenzahnbereich!

- 4-mm-Füllungsbasis in nur 10 Sekunden (Farbe Universal)
- Geringe Schrumpfspannung für einen zuverlässigen Adhäsivverbund
- Hohe Röntgenopazität (350 %Al)
- Selbstnivellierend
- Okklusale Deckschicht mit jedem Universalcomposite möglich



* Alle aktuellen Angebote finden Sie unter www.voco.de

X-tra base



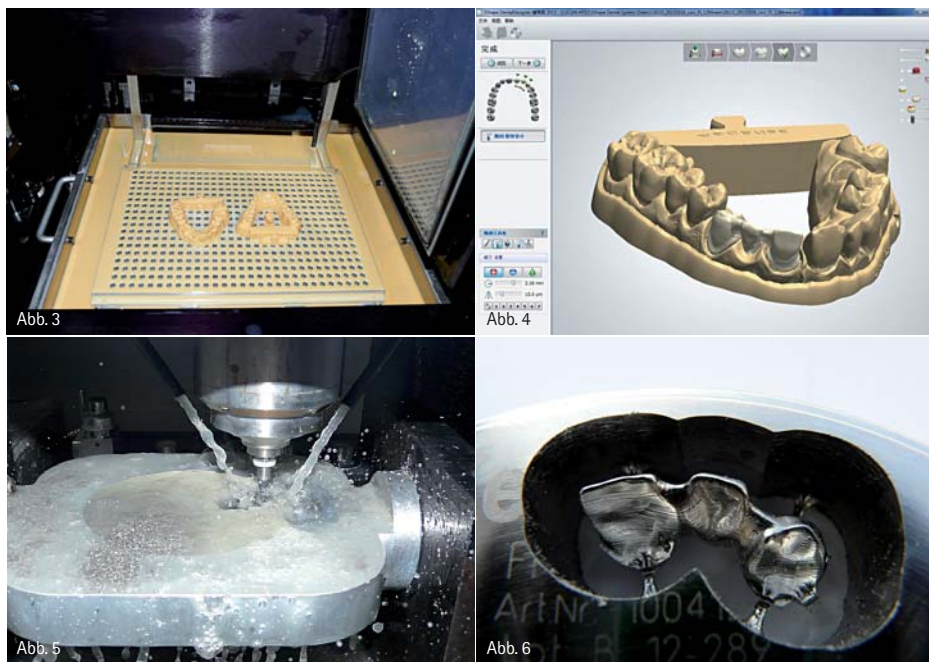


Abb. 3: Modelle direkt nach dem Drucken. – Abb. 4: CAD-Design. – Abb. 5: CNC-Maschine während der Bearbeitung des Rohlings. – Abb. 6: Gerüst nach dem Fräsen.

ärzte, die von der CAD/CAM-Technologie profitieren möchten, jedoch noch keinen Intraoralscanner besitzen. Dabei unterscheidet man die Verfahrensweisen der verschiedenen Scanner zwischen Scannern mit Streifenweißlicht und Scannern mit Laserlichtschnittverfah-

ren. 3Shape bietet einen Scanner, der unter Verwendung von zwei Kameras, einem Laser und einer Drei-Achs-Bewegung eine Genauigkeit von 15 µm erreicht und damit eine unvergleichliche Exaktheit in der Abtastung von Abdrücken/Abformungen und tief liegend präparierten Inlays.

Im Ergebnis entsteht eine hoch präzise Brücke, die vom Scan im Mund des Patienten bis zur fertigen Arbeit in weniger als 24 Stunden hergestellt wurde.

ren. 3Shape bietet einen Scanner, der unter Verwendung von zwei Kameras, einem Laser und einer Drei-Achs-Bewegung eine Genauigkeit von 15 µm erreicht und damit eine unvergleichliche Exaktheit in der Abtastung von Abdrücken/Abformungen und tief liegend präparierten Inlays.

lichthärtenden Kunststoff ein Schicht für Schicht aufgetragenes 3-D-Objekt. Ein Laser bildet dabei auf einer Plattform in einem ca. zweistündigen Arbeitsprozess einen gesamten Ober- und Unterkiefer. Das Resultat ist ein detailgetreues Modell mit einer Genauigkeit von 35 µm und bestehend aus bis zu 3.000 Schichten (Abb. 3).

3-D-Modell-Ausdruck mittels 3-D-Printer

Die aus dem Scan resultierenden Daten werden anschließend verwendet, um ein 3-D-Modell auszudrucken. Es kann jedoch auch ganz ohne physikalisches Modell weiterverarbeitet werden oder das Modell kann via CNC-Ma-



Abb. 7: Aufpassen der Brücke.

CAD-Design

Während des Printvorgangs kann parallel mit dem Design der Konstruktion begonnen werden. Die Wahl der richtigen CAD-Konstruktionssoftware zum Designen ist dabei abhängig von dem jeweiligen Verwendungszweck, von persönlichen Vorlieben und von

preislichen Vorgaben. Die Möglichkeiten mit dem Stand der heutigen Technik sind dabei unbegrenzt. Alle vertrauten Arbeitsabläufe – angefangen vom Festlegen der Präparationsgrenze bis hin zur Modellation von vollanatomischen Brücken – werden perfekt simuliert und mit etwas Routine kann viel Zeit gespart und gleichzeitig effektiver gearbeitet werden (Abb. 4). Untersich gehende Bereiche werden direkt erkannt und von der Software ausgeblockt. Der Zementspalt kann individuell festgelegt werden. Es stehen Bibliotheken zur Auswahl der richtigen Zahnform mit verschiedenen Formen zur Verfügung; gleichzeitig kann die Zahnform auch aus der Ausgangssituation optimal zusammengerechnet werden. Innerhalb von 90 Sekunden ist es so möglich, eine Einzelkappe zu designen. Aufgrund einer exakten Passgenauigkeit fällt langes Anpassen nach dem Herstellungsprozess vollkommen weg.

Der Fräsvorgang

Nach Beendigung des Designs kann der Datensatz zur CNC-Maschine geschickt und mit dem Fräsvorgang begonnen werden (Abb. 5). Je nach Maschine wird so mit bis zu fünf Achsen ein Gerüst oder eine vollanatomische Arbeit inklusive unter sich gehender Bereiche hergestellt. Die verwendeten Materialien wie Wachs, CoCr, Zirkonium oder PMMA werden dabei auf unterschiedliche Weise bearbeitet. Man unterscheidet grundsätzlich zwischen Trocken- und Nassfräsvorgang. Letzteres findet z.B. bei der Bearbeitung von CoCr Anwendung, um eine lange Lebensdauer der Fräse zu gewährleisten. Der Vorteil in einer solchen Bearbeitung von CoCr liegt auf der Hand. Gerade bei weit spannigen Brücken kann es nach dem Guss zu Spannungen kommen. Da beim Fräsen keine Hitze entsteht und das Material nicht anschließend gegossen werden muss, sind sogar 14-gliedrige Brücken vollkommen spannungsfrei und lassen sich sehr einfach ohne mühseliges Anpassen eingliedern (Abb. 6). Das Gerüst wird anschließend einfach aus dem Rohling getrennt und muss im daran anschließenden Arbeitsschritt nur noch auf Passgenauigkeit geprüft und mit der Fräse abgezogen werden (Abb. 7).

Praxisorientierte Fortbildung für das gesamte Team

Curriculum Implantologie „8+1“

Systematische Ausbildung in der Implantologie mit führenden Referenten aus Hochschule und Praxis

Das Curriculum ist Voraussetzung für den „Geprüften Experten der Implantologie“ (DGOI)

Zertifikat der New York University College of Dentistry (bei voller Mitgliedschaft)

Curriculum Implantatprothetik „4+1“

Systematische Kursreihe zur Implantatprothetik für Zahntechniker und Zahnärzte

Das Curriculum ist Voraussetzung für den „Geprüften Experten der Implantatprothetik“ (DGOI)

Curriculum Implantologische Fachassistenz „2+1“

Die ideale Ergänzung für das Praxisteam zu den Themen: „Grundlagen der Implantologie“, „OP-Management“, „Abrechnung“, „Hygiene“ und „Patientenführung“

Mit Abschlussprüfung und Zertifikat der DGOI

Kompetenzmodule

Kurse mit Workshopcharakter zu Spezialthemen der Implantologie wie DVT, 3D-Planungssysteme, Hart- und Weichgewebeschirurgie, Periimplantitis oder GOZ.



Abb. 8

Abb. 8



Abb. 9

Abb. 8: Auftragen der Keramik. – Abb. 9: Fertige Brücke.

Aufbrennen der Keramik

Das Aufbrennen der Keramik geschieht wie gewohnt. Nach Oxidbrand wird der Opaquer und anschließend die Keramik im gewohnten Schichtverfahren aufgetragen (Abb. 8). Vollanatomische Kronen oder Brücken aus CoCr werden lediglich auf Passgenauigkeit geprüft und anschließend poliert. Zirkongerüste besitzen nach einem Sintervorgang von neun Stunden bei bis zu 1.600 Grad eine Endhärte von 1.200 HV und eine Biegefestigkeit von 1.400 MPa. Damit sind sie entweder für die weitere Bearbeitung fertig oder werden als vollanatomische Arbeit einfach noch glasiert.

Die fertige Arbeit

Das Ergebnis ist eine hoch präzise Brücke, die vom Scan im Mund des Patienten bis zur fertigen Arbeit in weniger als 24 Stunden hergestellt wurde. Die hohe Passgenauigkeit und die Verwendung von IPS InLine-Keramik (Ivoclar) liefert ein sehr ästhetisches und äußerst natürliches Ergebnis (Abb. 9). Darüber hinaus profitiert der Zahntechniker von der eingesetzten Technologie durch Zeitersparnis und der Beschleunigung einzelner Arbeitsschritte mit verringertem Aufwand für den Anwendungstechniker.

kontakt.

Protilab GmbH

Felix van Zyl

Geleitsstr. 14
60599 Frankfurt am Main
Tel.: 069 870050522
www.protilab.de



Nähere Informationen zu den Fortbildungsangeboten und aktuelle Termine erhalten Sie beim DGOI-Büro in Kraichtal:

DGOI · Bruchsaler Straße 8 · 76703 Kraichtal
Frau Semmler · Tel. 07251 618996-15 · Fax 07251 618996-26
semmler@dgoi.info · www.dgoi.info

Oscarreife Teamarbeit

| Rabiye Aydin

Batman hat seinen Robin, Sherlock Holmes hat Dr. Watson und Captain Kirk hat Spock als treuen Wegbegleiter. So sehen großartig funktionierende Duos der Filmgeschichte aus – immer zur Stelle, stets verfügbar und über alle Maßen loyal. Auch wenn es bei einer Praxis nicht um das Gewinnen eines Oscars gehen mag – ein Dream-Team aus Praxis und perfekt ergänzendem Dienstleistungsanbieter zahlt sich in jedem Fall aus ...



Eine frische, moderne Zahnarztpraxis im Herzen der deutschen Finanzhauptstadt Frankfurt am Main erwacht für den anstehenden Praxisalltag. In der Praxis Schmidt-Brandl nimmt alles seinen gewohnten Gang und fügt sich gleich einer Choreografie. Eben diese Team-Harmonie ist schwer herzustellen und kann immer wieder durch Krankheit, Schwangerschaft oder stetigen Personalwechsel durcheinandergewirbelt werden. Doch Zahnarzt Dirk Schmidt-Brandl hat für seine Praxis eine hervorragende Lösung gefunden, um diese Probleme zu umgehen. Er entlastet mithilfe der externen Abrechnung und Telefonie sein Team, sodass sich die Mitarbeiter ihren Kernkompetenzen zuwenden können. Netter Ne-

beneffekt: Er erhöht so seine Umsätze und optimiert den Service für seine Bestands- und Neupatienten. Wie das funktionieren soll? Für die praktischen Arbeiten vor Ort, an der Seite des Zahnarztes im Behandlungsraum und für den Patienten sind die Zahnarzt-helferinnen zuständig und können sich gänzlich darauf konzentrieren. Denn sie bekommen den Rücken freigehalten durch die speziell geschulte, telefonische Rezeption der oral + care GmbH, die jeden Anrufer persönlich berät und entsprechend der Dringlichkeit Termine beim Zahnarzt einträgt. Eine wirkliche Unterstützung für die Praxis ist die Kooperation mit der spezialisierten Abrechnungsabteilung der oral + care GmbH. Bei diesem Dienstleister wird Zahnarzt Schmidt-Brandl von Abrechnungsfachleuten auf Basis aktuellster Gesetzgebung beraten. Im Gegensatz zur internen Abrechnung, die meist nebenbei gemacht wird, kann man hier in der Umsetzung auf Mitarbeiter zurückgreifen, bei denen die zahnmedizinische Abrechnung effizient und äußerst schnell erfolgt. Doch die Entscheidung zu diesem Schritt ist auch Dirk Schmidt-Brandl nicht leichtgefallen. „Natürlich muss man vertrauen können, das ist die Grundvoraussetzung. Darüber hinaus hat mich aber einfach die Erfahrung überzeugt. Schließlich macht das die oral + care seit fast 20 Jahren und betreut mittlerweile 40 Zahnärzte –



und die Professionalität merkt man.“ Zahnarzt Schmidt-Brandl hat sich die modulare Buchung der Dienstleistungen der oral + care GmbH zunutze gemacht und so seine Praxis nach seinen Bedürfnissen und für die Zukunft aufgerüstet.

kontakt.

oral + care GmbH

Berliner Allee 61
40212 Düsseldorf
Tel.: 0211 863271-72
E-Mail: info@oral-care.de
www.oral-care.de

Zahnarzt Dirk Schmidt-Brandl und Kollegen

Gagernstr. 8
60385 Frankfurt am Main
Tel.: 069 433586
E-Mail: info@schmidt-brandl.de
www.schmidt-brandl.de

Mehrwerte durch Services:

Die InteraDent Pflegetipps.

Wertvolle Pflegetipps zum Zahnersatz.

Preis. Wert. Fair.

InteraDent



Ein regelmäßig gepflegter Zahnersatz sieht schöner aus, erhält die erhöhte Lebensqualität und beugt ernährungsbedingten Krankheiten vor. Damit die Freude Ihrer Patienten am neuen Qualitätszahnersatz von InteraDent lange währt, haben wir in einer kleinen Übersicht wertvolle Pflegetipps zusammengestellt. Auf einen Blick erfahren Ihre Patienten alles Wichtige über die Pflege von feststehendem und herausnehmbarem Zahnersatz. Unser kleines Extra: Patienten mit herausnehmbarem Zahnersatz erhalten zu den Pflegetipps eine Prothesenzahnbürste.

**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



Hilfsprojekt:

enretec unterstützt Initiative des KIDS Kenia e.V.



enretec GmbH
Infos zum Unternehmen

Gemeinsam für mehr Bildung! Das ist die Devise des Entsorgungsfachbetriebs enretec GmbH.

Bereits seit Dezember 2012 finanziert enretec die Schulbildung bzw. das Studium von sechs Kindern und Jugendlichen aus Afrika. Diese Kinder sind im Kiaragana-Kinderheim (Kenia, Runyenjes, Embu County) aufgewachsen, welches vom KIDS Kenia e.V. finanziell und durch ehrenamtliche Arbeit maßgeblich unterstützt wird. Der Verein wurde im Jahr 2006 ins Leben gerufen und hat es sich zur Aufgabe gemacht, vor allem die Bildungskosten der Kinder zu finanzieren. Das Projekt mit dem Leitgedanken „Mit Bildung gegen Kinderarmut“ und seiner ausschließlich ehrenamtlich organisierten Verwal-

tung hat enretec so überzeugt, dass der Entsorgungsfachbetrieb nun langfristig die Bildungskosten für sechs dieser Kinder übernehmen wird. Eine gute Bildung ist der erste Schritt in eine bessere und würdevolle Zukunft und für die meisten Kinder der einzige Weg aus der Armutspirale. Unter www.kids-kenia.de <<http://www.kids-kenia.de>> kann die Arbeit des Vereins eingesehen, können Spenden eingereicht und die konkrete Platzierung der Spendengelder nachverfolgt werden. Weitersagen ist ausdrücklich erlaubt!

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

Führungsneuaufstellung:

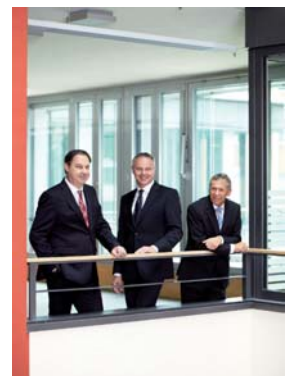
Unternehmen mit veränderter Geschäftsspitze

Das Münchner Traditions-Familienunternehmen Bauer & Reif Dental GmbH wird zum Januar 2014 eine veränderte Geschäftsführungsstruktur aufweisen. Der Mitgründer Dieter Reif verlässt aus Altersgründen nach 26 Jahren das Unternehmen. Ab Anfang 2014 wird Dieter Reif in Ruhestand gehen. „Dieter Reif“, so Maximilian und Jürgen Bauer, „war all die Jahre maßgeblich am Erfolg unseres Unternehmens beteiligt. Dafür danken

wir ihm herzlich.“ Dass dieser Übergang fließend und harmonisch vor sich geht, zeigt auch die Tatsache, dass Dieter Reif noch bis Ende 2013 als Geschäftsführer tätig und als Ansprechpartner für die langjährigen Kunden da sein wird. Die Geschäftsanteile wurden bereits Ende Oktober an seine Partner, Jürgen und Maximilian Bauer, übertragen. Bei Bauer & Reif Dental ändert sich durch die neue Geschäftsführungskonstella-

tion kaum etwas. „Doch, eines“, sagt Maximilian Bauer, „wir werden uns noch mehr anstrengen, um den persönlichen Kontakt zu unseren Kunden weiter zu verstärken.“

Bauer & Reif Dental GmbH
Tel.: 089 767083-0
www.bauer-reif-dental.de



Firmengebäude:

Einweihung neuer Räumlichkeiten in Cuxhaven

Das inhabergeführte Unternehmen VOCO hat erneut kräftig in die Zukunft investiert und nach rund einjähriger Bauzeit eine repräsentative



neue Firmenzentrale mit integriertem Schulungszentrum sowie einem modernen F+E-Laborkomplex eröffnet. Damit trägt der Dentalmaterialienhersteller der anhaltenden Firmenexpansion Rechnung: Die zusätzlichen Gebäude schaffen den nötigen Raum für

den Zuwachs an Aufgaben in den unterschiedlichen Unternehmensbereichen. Zu den beiden Neubauten zählt zum einen ein dreistöckiges Hauptgebäude, in dem exklusive Konferenz- und Schulungsräume, Büroräume und eine Kantine Platz haben; zum anderen ist ein großer Laborkomplex entstanden, der moderne Labore auf neuestem Stand der Technik sowie Büroflächen umfasst. Darüber hinaus hat VOCO

für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter optimale Voraussetzungen geschaffen, Familie und Beruf zu vereinen: Seit September hat die firmeneigene Kinderbetreuung ihre Pforten geöffnet. Hier wissen Eltern ihre Kinder ganztags, dreiviertel tags oder halbtags in einem großzügigen und kindgerechten Spielparadies in guten Händen und brauchen sich z.B. nicht um Kita-Öffnungszeiten zu sorgen.

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

Preisnominierung:

lege artis hofft auf Innovationspreis 2013



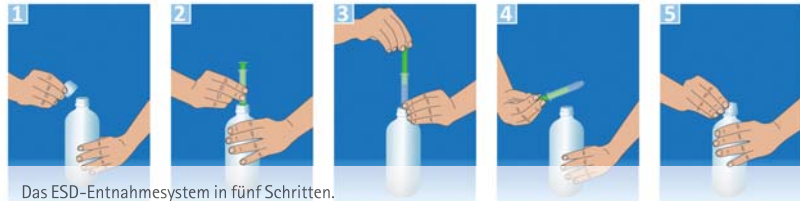
lege artis Pharma GmbH+Co. KG
Infos zum Unternehmen

Das ESD-Entnahmesystem von lege artis, das in allen Flaschen der Endo-Lösungen integriert ist, ist für den Innovationspreis 2013 nominiert. Endodontie ist aufwendig; mit dem ESD-Entnahmesystem wird jedoch das Spülen, Desinfizieren und Reinigen des Wurzelkanals deutlich erleichtert. In jeder Flasche der lege artis Endo-Lösungen HISTOLITH NaOCl 5%, CALCINASE-EDTA und CHX-Endo 2% ist das ESD-System

integriert. Mit dem ESD-Entnahmesystem unterstützt lege artis den Zahnarzt dabei, die strengen Hygieneanforderungen einfach einzuhalten: Das Kontaminationsrisiko wird deutlich gesenkt. Die Flaschen müssen nicht auf den Kopf gedreht werden, Energie und Geräterwartung sind nicht erforderlich. Somit werden Zeit und Mühe gespart.

Das ESD-Entnahmesystem eignet sich für alle Spritzen mit Luer- und Luerlockansatz; Spritzengröße und entnommenes Volumen werden vom Zahnarzt bestimmt und können so den individuellen Wünschen angepasst werden.

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



Das ESD-Entnahmesystem in fünf Schritten.

Zahnersatz:

Meisterlabor mit bezahlbarer Produktqualität

DENTworry, das deutsche Netzwerk aus zertifizierten Champions®-Meisterlaboren und seinen Mitarbeitern, legt großen Wert auf Qualität und Bezahlbarkeit von hochwertigen Zahnersatzpräparaten. Zahntechnikermeister Gerald Brossmann setzt, zusammen mit seinem Team und ganz im Sinne der Behandler und Patienten, auf innovativ entwickelte und gleichzeitig kostengünstige Zahnersatzprodukte. Die langjährige Zusammenarbeit mit der Firma Champions-Implants und die dadurch gewonnenen Erfahrungen ermöglichen sichere, qualitativ hochwertige und zugleich erschwingliche Lösungen. DENTworry ist auf sowohl einteilige als auch zweiteilige Implantate spezialisiert; ein Highlight im Portfolio sind individualisierte Zirkon-Abutments (ICA der Champions-Implants GmbH) inklusive der Titan-Basis. Damit stehen Anwendern neben den Titan-, LOCs oder den Multi-Units auch herausragende ästhetische Abutments zur Verfügung.

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



DENTworry

ANZEIGE

Liebold / Raff / Wissing B E M A + G O Z

DER Kommentar

DER Kommentar zu BEMA und GOZ

von Liebold/Raff/Wissing:
anerkant in Praxen, bei
KZVen, Kammern, Kassen,
Versicherungen und in der
Rechtsprechung.

**Experten-Wissen bringt
Sicherheit für Ihre
Abrechnung!**

Online, auf CD-ROM, als App
und als Loseblattwerk.

*Bei meiner Abrechnung
setze ich auf Sicherheit!*

www.bema-goz.de

Jetzt 10 Tage kostenlos online testen!

Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH, Sankt Augustin

Spendenaufwurf:

InteraDent unterstützt Taifunopfer auf den Philippinen



InteraDent
Zahntechnik GmbH
Infos zum Unternehmen



Wie plötzlich Naturkatastrophen eintreten können und wie machtlos man diesen gegenübersteht, beweist einmal mehr das aktuelle Beispiel des Taifuns „Haiyan“, der Mitte November über die Philippinen hereinbrach. Der Sturm hat unsagbares Leid, Tod und Zerstörung hinterlassen. Die InteraDent Zahntechnik GmbH ist von diesen Geschehnissen tief betroffen, nicht zuletzt aufgrund der

Tatsache des eigenen Meisterlabors in Manila. Deshalb ist es dem Lübecker Spezialisten für Auslandszahnersatz ein großes Anliegen, den Taifunopfern gezielte Hilfe zuteilwerden zu lassen und die rund 11 Millionen betroffenen Menschen auf den Philippinen mittels verschiedenster Maßnahmen zu unterstützen. Direkte Hilfe erhielten die philippinischen InteraDent-Mitarbeiter

aus dem eigenen Emergency Fund, der einen sofortigen Support vor Ort unmittelbar nach der Katastrophe ermöglichte. Zudem setzt sich das Unternehmen aus gegebenem Anlass auch innerhalb der Organisation „Aktion Deutschland hilft“ in Form eines Spendenkontos ein. So wird die diesjährige Weihnachtsspende an die Organisation überwiesen. Außerdem ruft InteraDent dazu auf, sich direkt an der Aktion zu beteiligen. Hierzu wurde jetzt ein Aktionszeitraum initiiert (bis 14. Februar 2014), der ein Gesamtspendenziel von 15.000 Euro fokussiert. Interessierte Leser können über den folgenden Link spenden und die aktuelle Spendensumme einsehen: <http://www.aktion-deutschland-hilft.de/de/aktiv-helfen/interaktiv-helfen/starte-deine-spendenaktion/?hptitle=interadent-spendenaktion>

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

Firmenrestrukturierung:

DÜRR DENTAL effektiviert Management

Die DÜRR DENTAL AG aus Bietigheim-Bissingen richtet ihre gesamte Unternehmensorganisation in vier Geschäftsbereichen (Equipment, Diagnostische Systeme, Hygiene und Non-Dental) neu aus. Zudem gibt es künftig nur noch einen Vorstand mit zwei Mitgliedern, der aus Martin Dürrstein als Vorstandsvorsitzendem und Axel Schramm besteht. Martin Dürrstein ist, neben seiner bestehenden Gesamtverantwortung als Vorstandsvorsitzender, für sämtliche zentrale Funktionen wie IT, Controlling, Finanzbuchhaltung, Einkauf, Qualitätsmanagement und Personal direkt verantwortlich. Der Verantwortungsbereich von Vorstand Axel Schramm umfasst die Geschäftsbereiche Equipment sowie Hygiene. Hinzu kommen der gesamte Vertrieb sowie die Vertriebstochtergesellschaften. Den drei dentalen Geschäftsbereichen sind die jeweilige Entwicklung, Produktion, Logistik, Produktmanage-



DÜRR DENTAL AG
Infos zum Unternehmen

v.l.n.r. Christian Pflug (Leitung Geschäftsbereich Hygiene), Joachim Eppinger (Leitung Geschäftsbereich Equipment), Martin Dürrstein (Vorstandsvorsitzender), Alexander Hack (Leitung Geschäftsbereich Diagnostische Systeme), Axel Schramm (Vorstand)

ment und das Produktmarketing zugeordnet. Auch die entsprechende Entwicklung und das Produktmanagement von Air Techniques werden von den Geschäftsbereichsleitern strategisch verantwortet. Laut Vorstandsvorsitzendem Martin Dürrstein wurde die effektivierte Managementstruktur durch die steigende Wettbewerbsintensität erforderlich. Ziel ist die Stärkung der Innovati-

onsfähigkeit und die Erschließung neuer Produktsegmente durch eine Synchronisierung und Verzahnung zwischen den Firmen DÜRR DENTAL in Bietigheim, Dürr Optronik in Gechingen, Orochemie in Kornwestheim und Air Techniques in den USA.

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

Wasserhygiene:

Wachsendes Verständnis in der Zahnmedizin

Insgesamt 27 Prozent der Praxen halten die aktuellen Hygieneanforderungen und die damit verbundenen Kosten für überzogen: Das ergab eine Auswertung von 162 Gesprächen am BLUE SAFETY-Stand anlässlich der id mitte in Frankfurt am Main.

Während 18 Prozent der Befragten nicht eindeutig Stellung bezogen, zeigten sich immerhin 55 Prozent der Gesprächspartner zufrieden mit dem eigenen Stand der Hygienemaßnahmen und beschäftigten sich bereits mit deren Optimierung. Es darf vermutet werden, dass diese Praxen sehr zeitnah die zahlreichen rechtlichen Vorgaben Schritt für Schritt abgearbeitet haben. Dennoch herrscht nach wie vor großer Aufklärungsbedarf – am Messestand gab es deshalb viele Fragen zu klären: „Warum jetzt auch noch das Wasser?“ Insbesondere das Infektionsschutzgesetz, die

Trinkwasserverordnung und das MPG verpflichten den Praxisbetreiber unmissverständlich zu einer verbindlichen mikrobiologischen Qualität des Wassers an den Austrittsstellen der Behandlungseinheiten – gemeint sind Übertragungsinstrumente, Spritzen und Mundglasfüller. Allein mit Spülmaßnahmen und/oder dem Einsatz von Wasserstoffperoxid ist diese Verbindlichkeit nicht zu erreichen. „Meine Wasserproben sind immer in Ordnung!“ Sind die Proben auch rechtssicher? Nicht ohne Grund verlangt die Trinkwasserverordnung die Inaktivierung desinfektionshaltiger Wasserproben. Gemäß DIN EN ISO 1458 sollen im Wasser vorhandene Biozide neutralisiert werden, um eine zu lange Kontaktzeit von Mikroorganismen in der Probe mit dem Desinfektionsmittel zu verhindern. „Sind meine Wasserproben auch rechtssicher? Stimmt das Ergebnis überhaupt?“



Um diese und andere Fragen zur Wasserhygiene verbindlich zu beantworten, hat BLUE SAFETY ein praxisnahes Kompendium unter dem Titel „RKI-konforme & (Rechts-)Sichere Wasserhygiene“ zusammengestellt. Das Kompendium kann kostenfrei beim Unternehmen angefordert werden, ebenso ein Fortbildungs- oder Beratungstermin vor Ort. BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 0800 25837233
www.bluesafety.com

ANZEIGE



semperdent

2014
bekommen Sie von uns
auch wieder die besten
Anbeiß-Preise.
www.semperdent.de

Sie haben einen Faible für exquisite Angebote?



Dann wird das kommende Jahr mit uns die Krönung, denn unsere Qualität ist erstklassig.

Geschäftsleitungswechsel:

Neuer Business Unit Manager in Marler Dentalunternehmen



Die Zhermack Deutschland GmbH hat mit dem 47-jährigen Uwe Gösling (siehe Bild) einen neuen Business Unit Manager. Gösling löst den bisherigen, in den Ruhestand gehenden Geschäftsführer Andreas Grill ab; dieser hatte das Marler Dentalunternehmen vor 15 Jahren erfolgreich auf- und ausgebaut und zu einem der größten Direktanbieter zahnärztlicher Verbrauchsprodukte gemacht.

Uwe Gösling bringt vielfältige Erfahrungen aus dem Dentalbereich mit. Seine Arbeitsschwerpunkte lagen bislang in den Bereichen Vertrieb und Marketing. Seine Erfahrung und Kontakte will Gösling nutzen, um das Unternehmen zukunftsorientiert im Markt zu positionieren und erfolgreich weiter nach vorne zu bringen. Geplant ist, die Marktposition weiter auszubauen. „Mit dem Wechsel in der

Unternehmensleitung stellen wir die Weichen für die Zukunft“, erklärt Uwe Gösling, „ein Wechsel bestehender Strukturen zieht dies nicht nach sich.“

Die Zhermack Deutschland GmbH beschäftigt am Standort Marl zurzeit rund 70 Mitarbeiter, 45 davon arbeiten im Vertrieb. Das Unternehmen ist seit Anfang des Jahres eine 100-prozentige Tochter der Zhermack SpA Italien und gleichzeitig der Produktionsstandort der Unternehmensgruppe.

Zhermack GmbH Deutschland
Tel.: 05443 2033-0
www.zhermack.de

Verlosung:

Mit Frank Dental Tegernseer Tracht gewinnen

Die Familienmanufaktur Frank Dental GmbH, mit Sitz in Gmund am Tegernsee, betreibt Herstellung und Vertrieb dentaler rotierender Instrumente. Mit dem Aufbau einer neuen Produktion für Diamantschleifkörper setzt das Unternehmen den weiteren Ausbau des Standortes Gmund am Tegernsee fort. „Unser Unternehmen expandiert hier am Tegernsee



kontinuierlich und mit dem entsprechenden Qualitätsanspruch, den unsere Kunden im In- und Ausland von uns erwarten“, sagt Armin Frank, geschäftsführender Gesellschafter. „Gerade der Standort Tegernsee ist darauf angewiesen, dass sich die ansässigen Unternehmen intensiv mit dem Umweltschutz auseinandersetzen“, betont Armin Frank. „Dies haben wir getan und eine Produktion mit hochqualitativen

Standards aufgebaut. Auch hinsichtlich der Verpackung setzen wir in Zukunft neue Trends.“ Dem bayrischen Brauchtum und den Traditionen des Tegernseer Tales verbunden, verlost Frank Dental zur Neueröffnung eine original Tegernseer Tracht für die Dame oder den Herrn im Wert von bis zu 1.000 Euro. Weitere Informationen stehen unter www.fdblog.de

Frank Dental
Tel.: 08022 6736-0
www.frank-dental.com

Einweihung:

Neue Fertigungshalle signalisiert Produktionswandel



Sirona, weltweiter Markt- und Technologieführer in der Dentalindustrie, hat die neue Fertigungshalle für Instrumente in Bensheim offiziell seiner Bestimmung übergeben – der Produktion dentaler Hightech-Geräte „made in Germany“. Mit der Neueröffnung geht ein Philosophiewechsel und Kultur-

wandel in der Produktion des Unternehmens einher – hin zu einer wertstromorientierten, schlanken Fertigung, die Sironas Flexibilität erhöht, eine Ausweitung der Produktion ermöglicht und gleichzeitig Risiken begrenzt. Ziel der Veränderungen in der Produktion ist es, die Durchlaufzeit in der Teilefertigung deutlich zu reduzieren. Denn kürzere Durchlaufzeiten ermöglichen es, die richtigen Teile zur richtigen Zeit zu produzieren. Daraus resultierend ergeben sich verkürzte Liegezeiten, verringerte Schnittstellen und eine verbesserte Transparenz über den Status der einzelnen Fertigungsaufträge. Darüber hinaus wurde die neue Fertigung in Pro-

zessketten organisiert, die sehr flexibel auf den tatsächlichen Mengenbedarf reagieren können. Mit der neuen, hochmodernen Fertigungshalle baut Sirona den Standort Bensheim weiter und sichert so den größten Produktionsstandort der Dentalindustrie langfristig.

Sirona – The Dental Company
Tel.: 06251 16-0
www.sirona.de



Sirona
Infos zum Unternehmen

Ritter- 125 Jahre Erfahrung



Made in Germany

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

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

Kontakt: Herr Lars Wünsche 037754 / 13-290

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



Ritter Implants - NEU!

- Titan5, internal Hex Implantate
- Komplettsystem mit Tooling und Aufbauten
- einfache Handhabung
- hervorragende Osseointegration
- überragend in Preis/Leistung
- made in Germany

Jetzt Startpaket anfragen:



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



Zuverlässige Qualität Made in Germany zu Aktionspreisen!

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

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

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

Contact World S/H/C

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

Einsteigerpaket

-25%
anstatt ~~34.650~~
25.990

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

ContactLite Comfort S/H/C

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

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

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

Format C plus

Auch als KFO-Version erhältlich!

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



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

Lösungsanbieter mit hoher Röntgenkompetenz

| Armin Imhof, Philippe Geiselhard

Der Mensch ist bekanntlich ein Gewohnheitstier. Im privaten wie beruflichen Bereich. Konnte sich ein Hersteller oder eine bestimmte Marke positiv im Gedächtnis verankern und ein Produkt nachhaltig überzeugen, wird eine Kaufentscheidung immer wieder zugunsten dieses Herstellers oder dieser Marke ausfallen. Deshalb liegt es nahe, auch beim Thema Praxisausstattung auf die Devise „Alles aus einer Hand“ zu setzen und die Kompetenz eines Komplettanbieters zu nutzen.

Einer dieser Komplettanbieter mit traditionsreicher und gewachsener Firmenhistorie ist die in Biberach ansässige KaVo Dental GmbH. Lag der Fokus in den ersten Jahrzehnten nach ihrer Gründung im Jahr 1909 noch auf dentalen Behandlungseinheiten und Instrumenten, ist das Produktportfolio stetig gewachsen und bietet dem Zahnarzt heute die Möglichkeit, sämtliche Geräte der Praxisausstattung von nur einem Anbieter zu beziehen. So bedient KaVo gegenwärtig insgesamt vier Kernbereiche mit mehr als 600 Produkten, die alle eines ver-

eint: sie geben dem Zahnarzt die Gewissheit, bei der täglichen Arbeit am Patienten ein absolut verlässliches Produkt an seiner Seite zu haben.

Vom Orthopantomografen zu 3D-Röntgenlösungen

Die Erfolgsgeschichte der Röntgentechnologie in Orthopantomograf-Qualität nahm bereits 1946 ihren Anfang, als Prof. Y. V. Paatero eine erste technische Studie vorstellte. 15 Jahre später präsentierte das finnische Unternehmen Palomex (später PaloDEx) dann den ersten Orthopantomografen,

den sogenannten OP1. Mit den Folge-Modellen unter der Marke Instrumentarium Dental begann eine Erfolgsgeschichte in der dentalen Radiografie. Das heutige Standardverfahren für Panoramaaufnahmen löste die bisherigen aufwendigen Einzelaufnahmen ab, und 1978 wurde der Orthopantomograf sogar zu einem geschützten Markennamen. Seit 2009 gehören PaloDEx mit den Marken Instrumentarium Dental und Soredex zum Mutterkonzern der KaVo Dental GmbH. Damit verbinden sich mehr als 100 Jahre Know-how und Innovationskraft von

Mit meiner 20-jährigen Erfahrung bei KaVo konnte ich die Entwicklung vom reinen Instrumenten- und Behandlungseinheitenhersteller hin zum Komplettanbieter miterleben und -gestalten, was es mir heute ermöglicht, Kunden umfassend zu beraten und kompetente, auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Systemlösungen anzubieten. Denn ein wichtiges Produktsegment, an dem kein Zahnarzt, der auf Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Zukunftsfähigkeit setzt, vorbei kommen wird, ist der Bereich digitaler Verfahren. Dabei sind nicht nur die reine Praxisdigitalisierung, das Röntgen und die Möglichkeiten der bildgebenden Diagnostik gemeint, sondern vielmehr die Gesamtheit aller digitalen Prozesse und Abläufe, die unmittelbar miteinander vernetzt sind. Deshalb haben wir es uns seit dem Jahr 2009 zur Aufgabe gemacht, auch in diesem Segment unserer Funktion als Lösungsanbieter gerecht zu werden und dem Endverbraucher unterstützend, zielführend und vor allem partnerschaftlich zur Seite zu stehen. Und das mit einer Röntgenkompetenz von 100 Jahren. Der erste technologische Meilenstein dieser Symbiose, mit dem wir unser Angebot an Röntgensystemen als Komplettanbieter vervollständigt haben, ist das digitale 2D-Panoramasystem Pan eXam. Es verbindet die bewährte Orthopantomograf-Qualität mit sämtlichen KaVo-Merkmalen wie höchster Bildqualität und maximalem Bedienkomfort. Dass diese Erweiterung in der Ausrichtung durchaus gelungen ist, wird uns bei der tagtäglichen Arbeit übermittelt – sei es durch das positive Feedback der Kunden oder die zufriedenen Rückmeldungen des Fachhandels, die nicht nur unsere Produkte, sondern vor allem auch die Bereiche Service und Support zu schätzen wissen.



Armin Imhof Leiter Vertrieb Deutschland

Seit nunmehr 24 Jahren bin ich im Dentalbereich tätig – vom ersten Moment an immer ausschließlich im Segment Röntgen. Dabei konnte ich viele Entwicklungen miterleben und maßgeblich beeinflussen, insbesondere durch die Zusammenarbeit mit dem französischen Unternehmen Trophy, das sich auf die Digitalisierung analoger Geräte spezialisiert hatte. Trophy hatte jedoch kein eigenes Panoramaröntgengerät, Instrumentarium dagegen schon – bekannt und verkauft unter dem Namen Siemens. Im Jahr 1992 entschied sich der Hersteller dann für die Entwicklung eines eigenen Gerätes, sodass das OP 100 über Siemens zu Instrumentarium kam. Nach wie vor faszinieren mich die digitalen Welten und die Möglichkeiten, die sich daraus ergeben. Selbst als ich in den Anfängen – damals gab es noch kein gekoppeltes EDV-System – der Zahnärzteschaft die Möglichkeiten der neuen Röntgentechnologie präsentierte und erklärte, stellte sich immer ein Wow-Effekt ein – natürlich war an 3D-Röntgen, wie wir es heute kennen, noch nicht zu denken. Geblieben ist die Begeisterung für diesen Bereich. Zum einen, weil sich Arbeitsabläufe und damit gekoppelte Prozesse im Vor- und Nachfeld beschleunigen, optimieren und systematisieren lassen. Zum anderen natürlich, weil die digitale Röntgentechnologie auch heute immer noch unglaublich viel Potenzial hat und man gespannt bleiben darf, wohin die Reise gehen wird. Feststellen lässt sich folglich, dass KaVo eine sehr gute Fachexpertise im Bereich Röntgen besitzt und auf langjährige Erfahrungswerte zurückgreifen kann. Einzig die Außendarstellung in der markenbezogenen Produktkommunikation wurde einige Male verändert – was es schon immer gab und auch zukünftig geben wird ist zweifelsfrei die hohe Produktqualität.



Philippe Geiselhard

Vertriebsleiter Röntgen KaVo und Soredex

KaVo in der Dentaltechnik mit der Erfahrung im Bereich dentaler Bildgebung von Instrumentarium. Heute besitzen rund 80 Prozent der Zahnärzte in Deutschland einen OPG, die weltweite Anzahl verkaufter OPGs beträgt rund 50.000 Stück. Dabei sind bereits 50 Prozent aller Praxen digitalisiert – eine Entwicklung, die stolz auf die letzten Jahre zurückblicken lässt. Die 50.000 Geräte beziehen sich auf den Orthopantomografen von Instrumentarium Dental, dem Vorgänger des Pan eXam Plus. Es handelt sich hierbei um ein 2D-Panoramagerät.

Breit aufgestellt im Bereich Röntgen

Heute präsentiert sich KaVo nicht nur als Komplettanbieter im Bereich Praxisausstattung, sondern auch im Segment

des digitalen Röntgens. Denn hier werden jedem Zahnarzt entsprechend seiner individuellen Bedürfnisse die dazu passenden Produkte geboten. Über intraorale Röntgenstrahler samt Zubehör, über 2D-Panoramaröntgen bis hin zum DVT-Röntgengerät bietet das Unternehmen nicht zuletzt durch die in der Vergangenheit akquirierten Schwesterfirmen bestes Know-how gepaart mit weitläufigen Synergien im Bereich Forschung und Entwicklung. Dadurch wird es der KaVo-Gruppe ermöglicht, mit kürzeren Entwicklungszyklen innovative Technologien und neue Produkte der digitalen dentalen Bildgebung auf den Markt zu bringen und sich neue Wachstumspotenziale zu erschließen. Von dieser Kompetenz und dem stetigen Blick in Richtung Zukunft profitiert am Ende jedes Tages

genau der Adressat, der von Anfang an im Fokus jeder Entwicklung steht: nämlich der Zahnarzt und schlussendlich immer auch der Patient.



KaVo Dental GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

KaVo Dental GmbH

Bismarckring 39
88400 Biberach an der Riß
Tel.: 07351 56-0
E-Mail: info@kavo.com
www.kavo.de

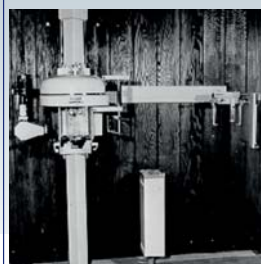
1961–1964

OP1



1965–1974

OP2



1973–1987

OP3



1983–1987

OP10



1992

OP100



Die Welt muss bunter werden

| Heike Isbaner



Michael Fischer-Art
Infos zum Künstler

Michael Fischer-Art, einer der erfolgreichsten Künstler Leipzigs, hat einen ganz eigenen, unverkennbaren Stil entwickelt. Seine Kunst beschränkt sich nicht nur auf Bilder und Skulpturen. Michael Fischer-Art gestaltet mit seiner Kunst auch Räume und Gebäude als Gesamtkunstwerk. Er bemalt Einrichtungsgegenstände wie z.B. die Rezeptionen in Empfangsbereichen, Innenwände, ganze Hausfassaden; sogar Brücken werden von ihm verschönert. Es gibt eigentlich nichts, was durch seine Kunst nicht gestaltbar wäre.

Seine Darstellungen wirken modern, fröhlich, frisch und jung. Fischer-Art selbst bezeichnet seine Arbeiten, in Anlehnung an den sozialistischen Realismus, als dem „marktwirtschaftlichen Realismus“ zugehörig. In seiner Bildsprache bedient er sich satter Farben, großer Flächen, einfacher Strukturen und comicartigen „Muppets“, wodurch ein hoher Wiedererkennungswert entsteht.

Inhaltlich wirken Fischer-Arts Werke nicht selten sozialkritisch. So greift er bei seinen politisch-gesellschaftskritischen Arbeiten oft aktuelle Ereignisse, wie den Fall der Mauer, die Terroranschläge vom 11. September 2001, Unglücke wie den Untergang der Kursk, aber auch die Sucht nach Luxus und Labels wie Louis Vuitton und die Euro-Problematik, auf. Er publizierte diverse Bücher und Bildbände auch zu politischen Themen wie „Mauerfälle: Die

Väter der Einheit!“ oder „Der 9. Oktober 1989“, die kostenlos als E-Paper im Internet einzusehen sind. Besonders seine „Kunst am Bau“ hat mittlerweile schon diverse Stadtbilder verändert und macht viele Orte bunter und damit lebenswerter. Im Jahr 2000 baute er einen 100 Meter

langen Brunnen in der Innenstadt von Frankfurt (Oder), in dem acht bis zu sechs Meter hohe Skulpturen Wasser spucken. Ein weiteres „Kunst am Bau“-Projekt von Fischer-Art ist das Fischer-Art-Haus in Sebnitz (2001). In Leipzig verhüllte er 2006 anlässlich der Fußball-WM die kurz vor dem Abriss ste-

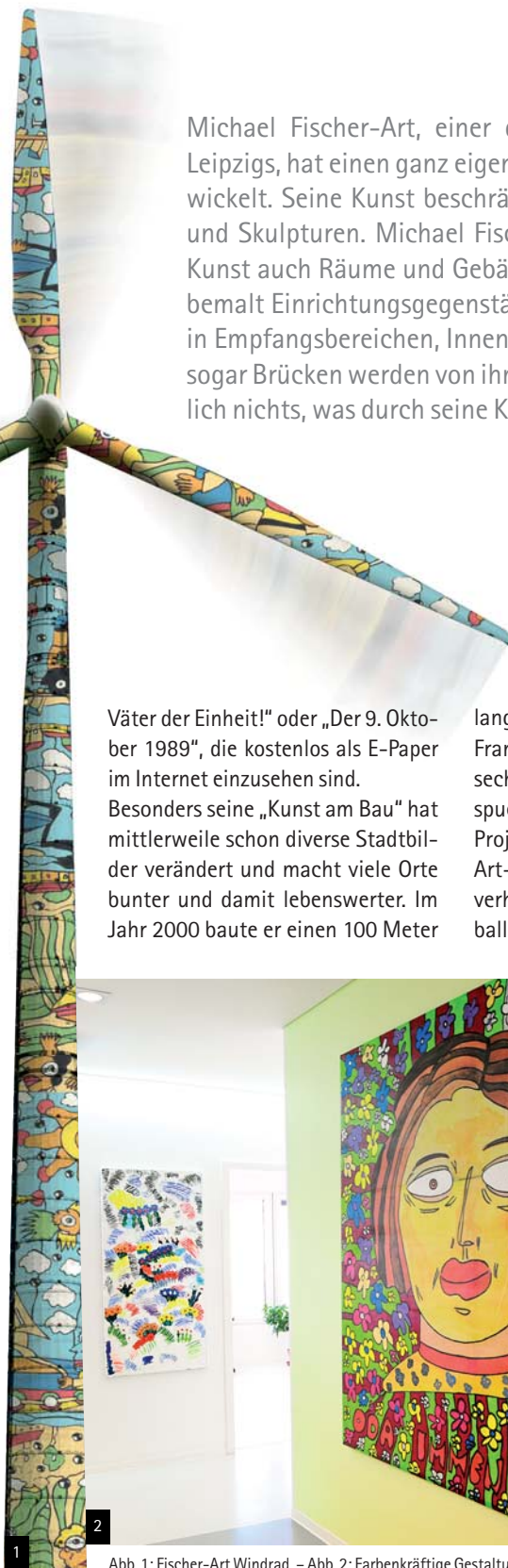


Abb. 1: Fischer-Art Windrad. – Abb. 2: Farbenkräftige Gestaltung der Leipziger Praxis von Dr. med. Nidal Gazawi.



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 3 und 4: Besonderes Zusammenwirken von Licht, Farben und Material, Praxis Dr. med. Nidal Gazawi.

henden Brühl-Platten, ehemalige Wohn- und Bürohäuser der DDR, mit mehr als 13.000 Quadratmeter gestalteten Platten. In seinem Kunstwerk mit dem Titel „Die drei Türme“ zeigte er dabei eine besondere Aufstellung – die Leipziger Elf: eine Auswahl von, aus seiner Sicht, wichtigen Persönlichkeiten aus der Historie und der Gegenwart Leipzigs – von Goethe bis Bürgermeister Jung. Ein Jahr später entstand das Fischer-Art-Haus

in Hannover und 2010 folgten die Fassade einer Kita in Stuttgart, die Gestaltung eines Wohngebietes in Chemnitz sowie die des Leipziger Platzes in Addis Abeba.

Neben den Arbeiten im öffentlichen Raum gestaltet Fischer-Art aber auch Arztpraxen. So entwarf er unter anderem Piktogramme für Zahnarztpraxen, die den Patienten auf lustige Weise den Weg innerhalb der Praxis weisen. Die le-

bendige und „bunte“ Atmosphäre eines Michael Fischer-Art zog im letzten Jahr auch die Gäste des Galadiners, das anlässlich der Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für Laserzahnheilkunde e.V. direkt in seinem Atelier stattfand, in ihren Bann.

Als Künstler pflegt Fischer-Art auch guten Kontakt zu Vertretern aus Politik, Wirtschaft und Showbusiness. Für das Titelbild des politischen Magazins

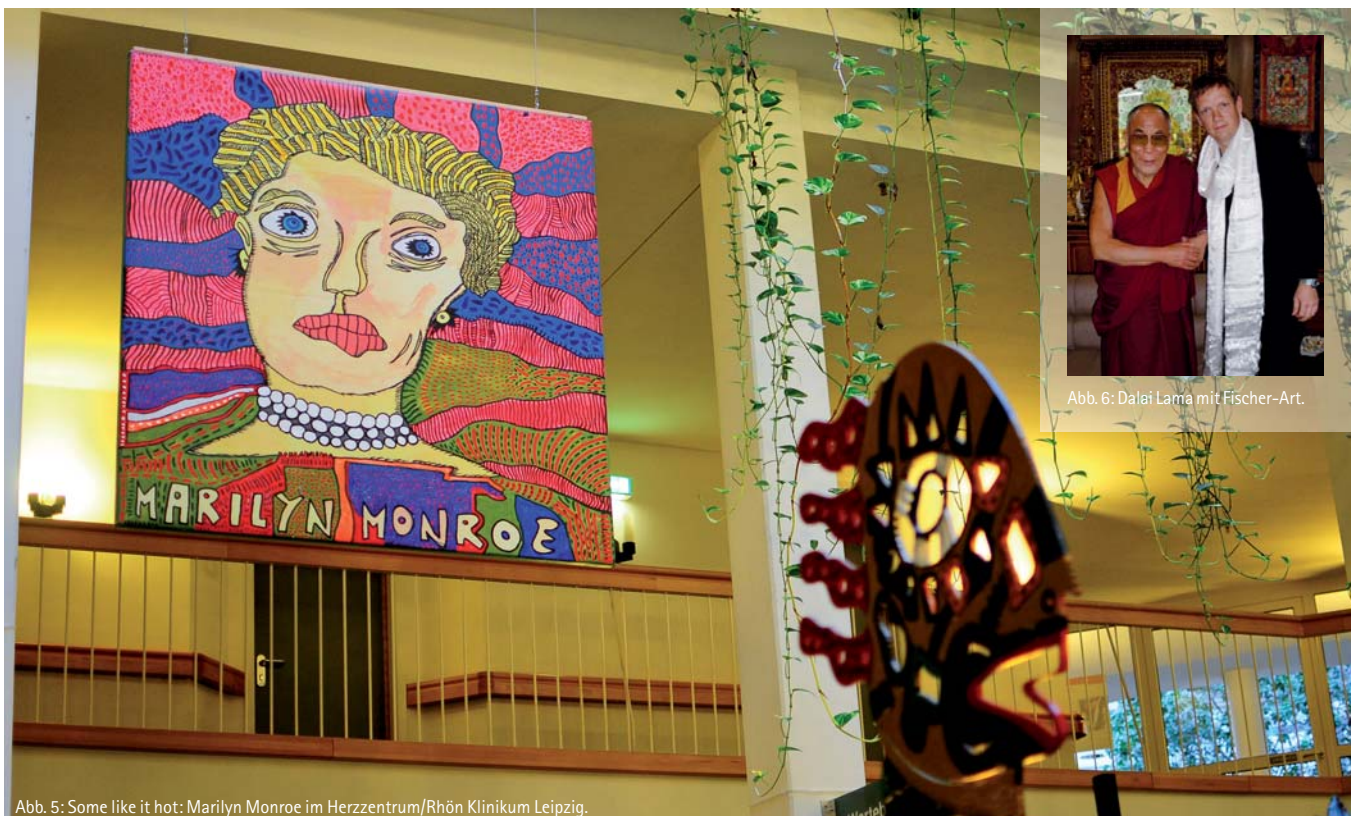


Abb. 5: Some like it hot: Marilyn Monroe im Herzzentrum/Rhön Klinikum Leipzig.



Abb. 6: Dalai Lama mit Fischer-Art.



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 7: Ein Hauch von Hollywood -Marlon Brando in der Praxis Dr. med. Nidal Gazawi. – Abb. 8: Typisch Fischer-Art. Gestaltung des Herzzentrums/Rhön Klinikum Leipzig.

Cicero malte er im August 2005 den damaligen Bundeskanzler Gerhard Schröder. Vielfarbig, opulent und im Typ genau getroffen. Weitere Porträts zeigen unter anderem Bundeskanzlerin Angela Merkel, Schauspieler Larry Hagman (†2012) und den ehemaligen Präsidenten Michail Gorbatschow. Im Mai 2006 besuchte Friedensnobelpreisträger Desmond Tutu das Atelier des Künstlers in Leipzig. Sachsens Ministerpräsident Georg Milbradt greift für ein Pressefoto mit Fischer-Art

auch schon einmal zum Pinsel. Ex-Außenminister Guido Westerwelle zählt ebenfalls zu den Fürsprechern des Malers, der angetreten ist, das Grau der Umwelt mit seinen Farben und Figuren zu bekämpfen.

Bilder und Skulpturen von Michael Fischer-Art sind in den letzten Jahren in diversen Ausstellungen im In- und Ausland zu sehen gewesen. Unter anderem zeigte er 2012 seine Kunst in der Ausstellung „Société Nationale des Beaux Arts“ im Louvre in Paris.

Die Liste der vielen und vielseitigen Art-Projekte ließe sich weiter fortsetzen, würde jedoch den Rahmen dieser Seiten sprengen. Gewiss ist, in aller Kürze: Fischer-Arts Bemühen, unsere Umwelt bunter und freundlicher zu gestalten,

ist ungebrochen und lässt so auf noch viele spannende Ideen und Umsetzungen hoffen.



Heike Isbaner
Infos zur Autorin



Bildergalerie
Fischer-Art

kontakt.

Atelier Deutschland Fischer-Art

Brühl-Arkaden Leipzig, Brühl 33
Tel.: 0341 2308143
E-Mail: atelier@fischer-art.de
www.fischer-art.de



Abb. 9

Abb. 9: „Kunst am Bau“ – Fischer-Art in Brandenburg. –
Abb. 10: Fischer-Art mit Hans-Dietrich Genscher.



Abb. 10



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

Antarktis – die eisige Schönheit des siebten Kontinents

| Priv.-Doz. Dr. Christian R. Gernhardt



Adeliepinguine auf Devil Island. Sie genießen ebenfalls die angenehmen Temperaturen.

Priv.-Doz. Dr. Christian R. Gernhardt
Infos zum Autor

Nachdem wir von Leipzig über Frankfurt am Main nach Buenos Aires und dann weiter nach Ushuaia, der südlichsten Stadt der Erde, nach Feuerland geflogen waren, starteten wir unsere Seereise mit dem unter russischer Flagge fahrenden Expeditionsschiff Professor Molchanov. Über die Falklandinseln und Südgeorgien führen wir bis zur antarktischen Halbinsel und durch die berühmte Drake-Passage zurück nach Feuerland. Eine Reise der besonderen Art – für uns einzigartig und daher kaum mit passenden Worten zu beschreiben. Da sich die fast vier Wochen nicht auf wenigen Seiten abbilden lassen, möchte ich den interessierten Lesern in diesem Beitrag die bedrohliche und doch auch lieblich-



Die Südpolarmeere können durchaus stürmisch sein und einen ganz schön mitnehmen.

che Schönheit der Antarktis, zumindest der antarktischen Halbinsel, vorstellen. Ein faszinierendes Reiseziel. Wir ver-

ließen Südgeorgien in der Nacht des 24. Dezember 2009 und nahmen Kurs in Richtung Antarktis. Das Wetter zeigte sich nicht von seiner schönsten Seite. In den nächsten drei Tagen sollten wir erleben, was es heißt, südlich des 56. Breitengrades die Meere zu befahren. Starke Böen aus Südwest peitschten das Meer auf. Wind und hohe Wellen wirbelten die Professor Molchanov durcheinander. Wir mussten den Kurs für mehrere Stunden den Windverhältnissen anpassen und waren daher deutlich weiter nordwestlich als gedacht. Also entschied unser erfahrener Leiter – Rolf Stange – die vorgelagerten Süd-Orkney-Inseln liegen zu lassen und direkt zur Antarktis zu fahren.



Eis soweit das Auge reicht. Im Hintergrund Paulet Island – die Heimat von 100.000 Adelpinguinen.

Die Antarktis, der siebte und letzte, von Menschen nahezu unberührte Kontinent, umfasst die um den Südpol gelegenen Gebiete. Sie reicht nach Norden etwa bis zur antarktischen Konvergenz bei etwa 50° südlicher Breite, wo das kalte antarktische unter das wärmere subtropische Oberflächenwasser absinkt. Die Antarktis wurde bereits ab dem frühen 19. Jahrhundert von verschiedenen Forschungsexpeditionen erschlossen. Der politische Status wurde 1961 im Antarktisvertrag geregelt. Der Kontinent ist mit etwa 13 bis 14 Millionen km² etwa 3 bis 4 Millionen km² größer als Europa und etwas größer als Australien. Die exakte Fläche des Festlandbereiches ist nicht bekannt, da große Teile der dauerhaften Eisbedeckung am Rand aus Meer- und Schelfeis bestehen. Womit man auch schon beim auffälligsten Merkmal des antarktischen Kontinents ist – er ist fast völlig vereist. Man geht davon aus, dass bis zu 90 Prozent des weltweiten Eises und 70 Prozent der gesamten Süßwasserreserven in der Eisdecke der Antarktis stecken. Im antarktischen Winter erstrecken sich die Eisgebiete weit in Richtung Norden und die Fläche der Antarktis nimmt dann auf bis zu 30 Millionen km² zu. Im Sommer ist ebenfalls nur ein sehr geringer Teil eisfrei (2,4 Prozent der Gesamtfläche). Die Jahresdurchschnittstemperatur liegt in Polnähe bei etwa -55°C. Die tiefste jemals gemessene Temperatur auf der Erde beträgt -89,6°C und wurde 1983 von der sowjetischen Wostok-Station auf dem Polarplateau gemessen. An der Küste liegen die Temperaturen in gemäßigten Bereichen und können im Sommer (Januar) sogar auf einige Grad über Null ansteigen. Wir sollten also wäh-

rend unseres Aufenthalts mit Temperaturen um den Gefrierpunkt rechnen. Die Antarktis selbst hat keine Ureinwohner und auch keine Bevölkerung in der Art, wie wir sie kennen. In den zahlreichen internationalen Forschungsstationen leben im Sommer etwas über 3.000 und im Winter ungefähr 1.000 Menschen unterschiedlicher Nationalitäten. Politisch gesehen hatte die Antarktis in der Vergangenheit Glück gehabt. Durch die weit entfernte Lage von den ehemaligen Welthandelsrouten, kalt, ohne sichtbare Rohstoffe, unwirtschaftlich und lebensfeindlich, war die Antarktis von der Kolonialisierung des 19. und 20. Jahrhunderts nicht betroffen. Auf Initiative des Geophysikalischen Jahres in den Jahren 1957/58 wurde daher eine Form der friedlichen internationalen Zusammenarbeit gefunden, die ebenso einmalig ist wie die Antarktis selbst. Auf der Grundlage des Antarktisvertrags von 1959 hat sich das Antarktische Vertragssystem entwickelt, das ursprünglich von zwölf Staaten beschlossen wurde und die Antarktis vor wirtschaftlicher Ausbeutung und militärischer Nutzung schützt. Auf dem Höhepunkt des Kalten Krieges wurde so ein friedliches internationales

Vertragswerk geschaffen, das 1959 unterzeichnet und am 23. Juni 1961 in Kraft trat. Dieser Vertrag wurde mittlerweile von 46 Staaten anerkannt und hat eine Laufzeit bis 2041. In diesem Vertragswerk sind auch alle touristischen Aktivitäten der Antarktis geregelt und stellen für Reise- und Expeditionsveranstalter strenge Verhaltensregeln zum Schutz der Antarktis auf. Derzeit besuchen etwa 35.000 Menschen jährlich die Antarktis. Viele von ihnen jedoch lediglich als Kreuzfahrt-Passagiere, die das Land selbst nicht betreten. Also durchaus ein Privileg, dass wir die Möglichkeit hatten, diesen Kontinent zu bereisen und zugleich ausgedehnte Landausflüge zu unternehmen.

Je näher wir der antarktischen Halbinsel kamen, desto häufiger konnten wir Tafelberg am Horizont beobachten. Am Abend des 27. Dezember passierten wir endlich die der antarktischen Halbinsel vorgelagerten Inseln d'Urville und Joinville. Auch wenn Land endlich wieder zum Greifen nah war, würden wir noch den ganzen Abend und durch die Nacht fahren, um unser Ziel an der antarktischen Halbinsel zu erreichen. Wir hatten am 28. Dezember



Fast jeder Eisberg wird auch von den Pinguinen bewohnt.

morgens gegen 6.00 Uhr nach 90 teils sehr stürmischen Stunden auf See endlich die Antarktis erreicht und konnten diese beim Durchfahren des Antarctic Sounds im Norden der antarktischen Halbinsel in der schönsten Morgensonne erleben. Weite Gletscher und Eisberge in allen Größen und Formen säumten unseren Weg. Wir ankerten schließlich vor Brown Bluff und für die meisten wurde ein lange gehegter Traum war, als wir erstmals unsere Füße auf den siebten Kontinent setzten. Begleitet von etwa 20.000 Adeliepinguinen und einigen Eselpinguinen unternahmen wir unsere ersten antarktischen Gehversuche. Mittags verließen wir den Antarctic Sound und brachen in das Weddell-Meer auf. Der Anblick der teils riesigen Tafel Eisberge in allen Formen war unbeschreiblich. Da sich zudem das Wetter noch von seiner allerfreundlichsten Seite präsentierte, genossen wir die Fahrt Richtung Paulet Island auf den Außendecks. Überall standen vereinzelt Adeliepinguine und auch ein sehr selten anzutreffender junger Kaiserpinguin, das Symboltier des ganzen Kontinents, auf dem Eis. Am frühen Abend erreichten wir Paulet Island, die Reste eines erloschenen Vulkans. Dort konnten wir die größte Adeliepinguinkolonie der Region, etwa 100.000 Pinguine, bestaunen. Abends setzten wir die Fahrt ins Weddell-Meer mit Ziel Devil Island fort. Während der nächsten Stunden genossen wir einen langen, antarktischen Hochsommerabend und Sonnenuntergang. Das Meer und die umliegenden Berge und Gletscher färbten sich über orange, rosa nach schwachblau. Farben, die ein Künstler so nur schwer mischen kann. Mehrfach passierten wir Schwertwale, und die Anblicke der Eisberge im Sonnenuntergang kann man schwer beschreiben. Der erste Eindruck des nächsten Tages ließ kaum glauben, dass wir uns in der Antarktis befanden: Die Sonne schien und wärmte mit unwirklicher Kraft (15–20°C in der Sonne). Ein kurzer Spaziergang entlang des Ufers, das mit kleinen Eisskulpturen sowie Adeliepinguinen gesäumt war, führte uns zu einem höher gelegenen Bereich – ein atemberaubender Anblick auf an die etwa 10.000 Adeliepinguine und das tiefblaue Meer. Der



Großes Bild: Wunderbarer Überblick vom Bergrücken über die sonnengeflutete Bucht. – Es kann durchaus warm sein. Gut, dass ich nicht nur warme Sachen mitgenommen habe – gefühlte 20 Grad Celsius.



gen und dann ging es zurück nach Norden. Am nächsten Tag, der 30. Dezember 2009, fiel der Anker im Südwesten der King George Insel. In diesem Bereich befindet sich die größte Dichte an Forschungsstationen in der gesamten Antarktis. Wir besuchten die russische Station Bellingshausen, die in direkter Nachbarschaft zur chilenischen Station Frei liegt. Fast ungewohnt, so viele Häuser und Menschen zu sehen. Im Verlauf einer Wanderung zur Nordküste der Insel konnten wir einen Blick auf die berühmte Drake Passage werfen. Am Strand lagen mehrere Seeelefanten. Die tonnenschweren Tiere dösten ruhig und friedlich vor sich hin. Gegen Mittag waren wir alle wieder an Bord, und die Professor Molchanov nahm Ziel auf Deception Island – ein Hotspot jeder Antarktisfahrt. Wir befanden uns jetzt in Gewässern, die auch von anderen Kreuzfahrtschiffen angelaufen werden. Zunächst passierten wir den sehr en-

Anstieg zu einem Horn des Teufels (daher Devil Island) führte zunächst über ausgedehnte Schneefelder und Geröll. Ein sensationeller Ausblick entschädigte für den schweißtreibenden Aufstieg. Am Nachmittag setzte der Kapitän Kurs nach Süden. Nicht weit vor unserem Ziel, der Insel Snow Hill, war eine Weiterfahrt nicht mehr möglich. Das Meer war komplett zugefroren. Noch ein kurzer Ausflug zu den Eisber-



Am südlichen Ende der Booth-Insel tummeln sich auch andere Schiffe.



Links: Eine Krabbenfresserrobbe ruht sich auf einer Eisscholle aus. – Ähnlichkeiten mit britischen Polizisten sind schwer zu leugnen.

gen Eingang. Das Innere der hufeisenförmigen Insel Deception besteht aus einer Caldera, Port Foster. Wir ankerten in der Telefon Bay. Wie überall auf Deception Island, so bestand der Strand auch hier aus dunkler vulkanischer Asche. Eine sensationelle Landschaft, schwarz und weiß. Nach einem kurzen Spaziergang erreichten wir einen kleinen Hügel und bekamen einen tollen Überblick über die bizarre Vulkanlandschaft, die von einigen freundlichen Sonnenstrahlen in ein bizarres Licht getaucht wurde. Ein zweites Mal passierten wir Neptune's Bellows und setzten anschließend Kurs Süd, hin zur Westküste der antarktischen Halbinsel. Durch die Gerlache Strait fuhren wir zu einem Punkt Namens Spigot Peak. Vom felsigen Ufer führte uns ein Weg zu einer hoch gelegenen Kolonie von Zügelpinguinen. Danach ging es durch den Neumayer Kanal in Richtung Port Lockroy, eine britische Forschungsstation – Museum, Post und ein Souvenirladen. Genau der richtige Ort zum Jahresende. Wir feierten dort eine einmalige Silvesterparty, die man in solcher Umgebung sicherlich nicht oft erleben kann. Am Morgen des 1. Januar 2010 hatte es aufgeklart, und das neue Jahr, Port Lockroy sowie die umgebende Landschaft präsentierten sich unter einem teilweise blauen Himmel. Kurze Zeit später erreichten wir einen der berühmtesten Wasserwege der Antarktis – den Lemaire Kanal. Er ist nur 7 Kilometer lang, bis zu 350 Meter schmal und eingerahmt vom Festland der antarktischen Halbinsel und der bis zu 1.000 Meter hohen Booth-Insel. Senkrechte Felswände, hängende Glet-

scher und schroffe Klippen zu beiden Seiten geben ein tolles Panorama. Schließlich umrundeten wir das Südenende der Booth-Insel und erreichten dabei unsere südlichste Position: 65°06'S, lediglich 2.700 Kilometer vom Südpol entfernt. Dort trafen wir erstmals auf einen Seeleoparden, der faul in der Sonne schlief. Zurück ging es durch den Lemaire Kanal in Richtung Paradise Bay und der alten, argentinischen Station Almirante Brown. Den Abschluss des Tages bildete ein kleiner Landgang bei der Station und eine kurze Bergtour auf einen kleinen Hügel, von dem aus wir einen hervorragenden Ausblick auf das berühmte Panorama hatten. Wir hatten eine windstille und erholsame Nacht und gingen letztmals auf Danco Island an Land. Die kleine, im Errera Channel gelegene Insel war überwiegend von Eselpinguinen bewohnt, die sämtliche schneefreien Flecken bewohnten. Die Sonne wärmte und der Errera Kanal lag in all seiner Pracht vor uns. Wale zogen durch das spiegelglatte Wasser, und das Schnaufen ihrer Atemzüge war gut zu hören. Wir hatten reichlich Zeit, um die Eindrücke antarktischer Landschaft und Tierwelt zu genießen und vielen von uns fiel der Abschied von den wunderbaren Pinguinen, die wir alle ins Herz geschlossen hatten, schwer. Am Nachmittag fuhren wir in die weite Bucht Dallmann Bay ein. Dort sollten wir unbeschreibliche Begegnungen mit den größten Säugetieren, den Walen, erleben. Der Kapitän änderte den Kurs, und langsam und vorsichtig näherten wir uns den gewaltigen Meeressäugern – es handelte sich um mehrere Buckelwale, die bis

zu 24 Meter lang werden können. Wir sichteten sicher mehr als 25 Tiere. Wohin man auch schaute, überall spritzte entweder der Blas in die Höhe oder es verschwand ein dunkler Rücken und mehrmals sogar die berühmte Fluke in der Tiefe. Mehrfach kamen die Wale ganz nah an unser Schiff heran, und die Beobachtung dieser mächtigen und friedlichen Tiere lässt einen vor Ergriffenheit doch still und andächtig werden. Nach einer Weile ließen wir die Wale wieder in Ruhe und setzten Kurs in Richtung Melchior Inseln, wo wir ein letztes Mal mit den Schlauchbooten unterwegs waren. Auch dort fanden wir bald die Gesellschaft der Wale. Wir hielten uns in respektvoller Distanz, aber der Faszination der ehrfurchtgebietenden Begegnung konnte sich dennoch niemand entziehen.

Der Abschied von der Antarktis fiel nicht leicht – mehrere Wochen ohne Handy, ohne Internet, ohne Termine – nur sensationelle Ruhe, faszinierende Formationen aus Eis und Fels, wahnsinnige Farbenspiele der Mitternachts-sonne und eine bis jetzt noch weitgehend unbeschadete Natur. Für viele schwer vorstellbar, dass der siebte Kontinent mehr zu bieten hat als Eis, Kälte und Wind. Aber ich hoffe, ich konnte mit diesem Beitrag einen Eindruck von der Schönheit, der Einzigartigkeit und auch der Verletzlichkeit dieses Kontinents vermitteln. Seit diesen Tagen in der Antarktis bin ich immer noch auf der Suche nach einem dentalen Forschungsprojekt für die Antarktis. Vielleicht gelingt es ja und ich könnte einen längeren Aufenthalt in dieser Welt aus Eis ermöglichen. Auf ein Wiedersehen mit den Pinguinen!

kontakt.

Priv.-Doz. Dr. Christian R. Gernhardt

Ltd. Oberarzt, stellv. Direktor
Martin-Luther-Universität
Halle-Wittenberg
Universitätspoliklinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie
Große Steinstraße 19
06108 Halle (Saale)
E-Mail:
christian.gernhardt@medizin.uni-halle.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:	Dilp.-Des. Jasmin Hilmer Liza Braune	Tel. 0341 48474-118 hilmer@oemus-media.de Tel. 0341 48474-118 l.braune@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 ESPE	9
ALPRO MEDICAL	85
Ambident-Dental	24
Aqua free	25
aquaPROdentis	23, Beilage
Asgard Verlag	99
BEGO	27, 33
Beviston	77
BIOMET 3i	7
Björn-Eric Kraft Dentaltechnik	4
BLUE SAFETY	20, 21, Beilage
Centrix	29
DAMPSOFT	79
Dentakon	76
dental bauer	57, Beilage
dentaltrade	17
DentiCheck	74
DENTworry	71
DGOI	95
Directa	53
DMG	13
DUX Dental	45
enretec Dental	39
GC Germany	55
goDentis	63
Henry Schein	41
I-DENT	75
IMC Systems	Beilage
InteraDent	97
INTER Versicherungsgruppe	35
Johnson&Johnson	2
Komet Dental	Einhefter zw. 18/19
Kuraray Europe	87
Lohmeier Praxisoptimierung	61
Miele	31
MIO	51
MULTIDENT	83
NSK Europe	5, 15, Beilage
oral + care	49
orangedental	65, 72
Permadental	59
P&G	Banderole
Pluradent	43, Titelpostkarte
Protilab	47
Ritter Concept	103
RØNVIG	73
ROOS Dental	Beilage
Semperdent	101
SHOFU	91
SICAT	37
Sirona	11
Synadoc	70
Ultradent Dental	89
Unident	109
VOCO	93
VoitAir	52
W&H Deutschland	116

7. | 8.

FEBRUAR

2014

kostenloses
Facebook-
Seminar

PARK INN HOTEL
KAMEN/UNNA

13. UNNAER IMPLANTOLOGIE TAGE

FORTBILDUNGSPUNKTE
12
FORTBILDUNGSPUNKTE

WANN GEHEN IMPLANTATE VERLOREN?
IMPLANTOLOGIE IM SPANNUNGSFELD VON ERFOLG
UND MISSERFOLG

Wissenschaftliche Leitung
Dr. Klaus Schumacher
Dr. Kerstin Schumacher
Dr. Christof Becker

Veranstalter
OEMUS MEDIAAG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-390
event@oemus-media.de | www.oemus.com



PROGRAMM
13. UNNAER IMPLANTOLOGIETAGE



Faxantwort 0341 48474-390

Bitte senden Sie mir das Programm zu den **13. UNNAER IMPLANTOLOGIETAGEN**
am 7./8. Februar 2014 in Unna zu.

E-Mail (bitte eintragen)

Stempel



Reinigen, pflegen und sterilisieren in Rekordzeit



Der Reinigungsprozess der Assistina 3x3 in Kombination mit dem Lisa Schnellzyklus verkürzt die gesamte Aufbereitungszeit der Instrumente. Nach nur 20 Minuten stehen die Instrumente wieder zur Verfügung. Gereinigt, gepflegt und sterilisiert.

