

# „Wir haben verstanden und sind bereit, im Hygieneprozess zu moderieren“

Henry Schein Dental kündigt Initiative für zeitgemäße Hygiene in der zahnärztlichen Ordination an. Roman Reichholf im Gespräch.

WIEN – Roman Reichholf, Geschäftsführer von Henry Schein Dental Austria, antwortet auf aktuelle Fragen rund um das Thema zeitgemäße Hygiene.



„Sondierungsgespräche wurden geführt“ Roman Reichholf

**Sehr geehrter Herr Reichholf, Ihr Unternehmen war Gastgeber eines Expertengesprächs über die Konsequenzen aus dem neuen Hygieneleitfaden der Österreichischen Zahnärztekammer. Ist es richtig, dass sich die Teilnehmer wünschten, dass Henry Schein als größter Fachhändler diese Rolle übernimmt?**

**Roman Reichholf:** Ja, das stimmt. Und wir haben verstanden, dass wir uns dieser Erwartung stellen

müssen. Es ist wichtig, dass der neue Hygieneleitfaden als eine wertvolle Orientierung für die Umsetzung einer zeitgemäßen und individuellen Hygiene in der zahnärztlichen Ordination genutzt wird.

**Das klingt aber eher wie eine Last denn wie eine gern übernommene Aufgabe.**

Es ist beides. Man sollte moderne, zeitgemäße und individuell angepasste Hygiene tatsächlich als eine Chance betrachten – nicht als Belastung. Aber die Sache ist komplex. Henry Schein wird nicht für alle zu klärenden Punkte der Moderator sein können. Die Frage einer Anpassung der Honorierung

durch die Kassen können wir nicht managen.

**Wo sehen Sie dann Ihre Stärken?**

Als Händler stehen wir mit den Herstellern und zahnärztlichen Ordinationen in einem engen Dialog. Wir können die notwendige Beratung für das individuell Sinnvolle erbringen – vom Produkt bis zur Dienstleistung, zum Beispiel in Form der Aus- und Weiterbildung des Praxisteams. Wir können auch darauf einwirken, dass Aufbereitungsbeschreibungen sinnvoll sind. Wir können für mehr Bewusstsein in der Öffentlichkeit sorgen. Die zahnärztliche Ordination hat das Potenzial, in Sachen Hygiene ein Vorbild für medizinische Einrichtungen zu werden. Wir können eine Initiative entstehen lassen.

**Wird das Unternehmen Henry Schein eine solche Initiative für Hygiene in der Ordination starten, und wann?**

Wir haben hierzu tatsächlich ein Konzept entwickelt, die Module beschrieben und Sondierungsgespräche geführt. Alle Player werden integriert und haben einen Nutzen. Der Praxisbetreiber, der Mitarbeiter, die Patienten und die Hersteller. Es sieht sehr gut aus.

Hygiene ist in den Augen der Patienten relevant. Es gibt Zahlen, nach denen fast zwei von drei Patienten den neuen Hygieneleitfaden



der Österreichischen Zahnärztekammer nicht kennen, aber die wichtigsten Punkte würden sie interessieren.

**Eine Initiative klingt ja erst einmal großartig. Aber es wird am Ende des Tages um Kosten und Investitionen gehen. Wie wollen Sie das lösen?**

Neue Standards bedeuten in der Regel neue Abläufe, häufig, aber nicht zwingend, auch neue Geräte und da-

mit Investitionen. Nicht jede Ordination braucht alles, schon gar nicht alles neu, aber kompetente Beratung. Wichtig sind Standards, die sich durch eine Initiative ergeben. Und eine Initiative würde auch Hersteller als Unterstützer einladen. [D](#)

**Henry Schein Dental Austria GmbH**  
Servicenummer: +43 5 9992-2222  
[www.henryschein-dental.at](http://www.henryschein-dental.at)

## Neue Zusammenarbeit: Gewinn für beide Seiten

**Straumann beliefert Kunden von ClearChoice mit Zahnimplantaten.**

BASEL/DENVER – Straumann und ClearChoice gaben Ende August bekannt, im Rahmen einer Zusammenarbeit für die Implantatzentren des ClearChoice-Netzwerks eine neue Palette von Implantaten und Prothetikoptionen bereitzustellen. Aufgrund von Kundenanfragen hat ClearChoice kürzlich verschiedene Zahnersatzlösungen der Straumann-Gruppe geprüft, darunter das neue Portfolio abgewinkelter Sekundär-

andere zahnmedizinische Einrichtung oder jedes andere Dentalnetzwerk in den USA. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit, um den Patienten bewährte, langlebige Zahnersatzlösungen anzubieten. Gleichzeitig arbeiten wir zusammen mit ClearChoice an weiteren Initiativen, mit denen Kunden von Straumann profitieren sollen“, so Andy Molnar, Executive Vice President von Straumann North America.



teile mit Niedrigprofil-Design und das einzigartige Roxolid® SLActive® Bone Level Tapered Implantat. Deren Kombination mit den verschiedenen CAD/CAM-Lösungen von Straumann, wie verschraubte Brücken und Stege für den gesamten Zahnbogen, setzt einen neuen Standard für festsitzende Sofortlösungen bei Zahnlosigkeit. Über die Intradent-Plattform von Straumann erhalten ClearChoice-Kunden auch Zugang zu anderen attraktiven und effektiven Implantatlösungen.

„ClearChoice führt mehr Implantatbehandlungen durch als jede

Kevin Mosher, CEO ClearChoice Management Services, sagte: „Unser Klinikbeirat hat verschiedene führende Systeme evaluiert. Er ist einstimmig der Meinung, dass das breite Portfolio der Straumann-Gruppe mit seinen bewährten Produkten und modernsten Technologien für unsere angeschlossenen Zahnärzte eine hervorragende Lösungspalette darstellt.“

Straumann und Intradent werden 2015 mit den Lieferungen an ClearChoice beginnen. [D](#)

Quelle: Straumann

ANZEIGE

## MIXPAC™ Candy Colors



### MIXPAC™ – Das Original

Sicherheit und Effizienz sind wichtige Faktoren in jeder Zahnarztpraxis. Achten Sie deshalb auf die MIXPAC™ Farben gelb, grün, blau, rosa, violett und braun!

**SULZER**

