

Wechsel in der Führungsposition

Pavel Prokopcew neuer CEO bei MIS Germany.

MIS Germany verzeichnet einen Wechsel in der Führungsposition der deutschen Niederlassung. Mit Pavel Prokopcew nimmt zukünftig ein internationaler erfahrener Manager die Geschicke des Implantatspezialisten in die Hand und baut MIS Germany für den multinationalen Markt auf.



Pavel Prokopcew

Pavel Prokopcew zeichnet seit April 2014 als neuer Geschäftsführer der MIS Germany. Der gelerntste Jurist kommt aus dem internationalen Management und blickt als Projektleiter verschiedener multinationaler Gesellschaften in Großbritannien, Frankreich, Osteuropa und Deutschland auf eine über 12-jährige Erfahrung zurück.

Vor seinem Wechsel zu MIS war der gebürtige Tscheche im Bereich der Ophthalmologie beim weltweit agierenden Unternehmen Transitions Optical beschäftigt, für die er u.a. so renommierte Häuser wie Fielmann, Carl Zeiss oder Apollo Optik beraten hat.

Das Ziel des neuen CEOs ist klar definiert: MIS verfügt über ein

starkes und innovatives Research and Development, dazu innovatives Marketing und viele Visionen. Als multinationales Unternehmen, das in über 70 Ländern agiert, sehe ich für MIS auch in Deutschland ein hohes Wachstumspotenzial. Weltweit ist das Unternehmen bereits heute der flächendeckendste Anbieter von hochwertigen Dentalimplantaten - diese Position wollen wir natürlich auch in Deutschland erreichen."

Seit 2011 veranstaltet MIS mit der „Global Conference“ auch internationale Workshops mit weit über 1.000 Teilnehmern. Darüber hinaus bietet MIS Germany erfolgreich hochkarätige Fortbildungskurse an, die in Kooperation mit dem kolumbianischen ESPARZA Trainings-Zentrum durchgeführt werden. 

MIS Implants Technologies

tel.: +49 571 92762 0
www.mis-implants.com

Keramikimplantate: DKV zahlt nach gerichtlichem Vergleich

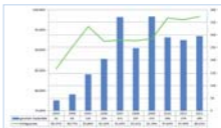
Klägerin verzichtet für fünf Jahre auf jegliche Versicherungsleistungen.

In einem Berufungsverfahren vor dem Oberlandesgericht Stuttgart äußerten die Richter kürzlich Zweifel an der ablehnenden Entscheidung des Gerichts in erster Instanz zur Frage der Kostenersatzung für Implantate aus Keramik (7 U 72/14 bzw. 18 O 25/11). Im konkreten Fall kam es nun nach einem mehr als zweijährigen Rechtsstreit zu einem gerichtlichen Vergleich.

Das Landgericht Stuttgart hatte die Klage zunächst mit ausführlicher Begründung nach Sachverständigen-gutachten abgewiesen. Es sah keine Gründe dafür, von der Nutzung der allgemein anerkannten Implantate aus Titan im streitigen Behandlungsfall abzuweichen.

Das Oberlandesgericht Stuttgart wählte einen anderen Ansatz. Danach könne allein schon die Praxiserprobung einer neuartigen Methode für eine Kostenersatzung im Rahmen einer privaten Krankenversicherung ausreichend sein. Eine genauere wissenschaftliche Überprüfung des möglichen Behandlungserfolgs sei nicht erforderlich. Eine abschließende Entscheidung machte das Gericht dennoch von einer in Aussicht gestellten ersetzten Befragung des Sachverständigen abhängig.

Vor diesem Hintergrund unterbreitete das Gericht den Parteien zur Verfahrensbeendigung einen Vergleichsvorschlag, der eine anteilige Kostenübernahme vorsah. Das wollte



Oben: Die Abbildung zeigt die über die Jahre zunehmende, sehr hohe Entgeltanspruchswerte von voll keramischen Implantaten. Unten: Die klinische Situation einer zahnlosen Patientin. Durch keramische zahnähnliche Implantate hat der Patient eine hochzeitlich perfekte, ästhetische sehr befriedigende Lösung erhalten, die auch absolut unverwundlich ist, weil keramische Metalle verwendet wurden. (Foto: Dr. Helger Scholz)

die klagende Versicherungsmehrerin nicht akzeptieren. Stattdessen schlug sie vor, dass der volle tarifliche Entstattungsbetrag ausgezahlt werde. Im Gegenzug wolle sie für fünf Jahre auf jegliche Versicherungsleistungen für Nachbesserungs- und Reparatur-

maßnahmen in Bezug auf die eingebrachten Keramikimplantate verzichten. Auf dieser Basis einigten sich die Parteien des Verfahrens. 

Quelle: Zahnärztliche Technik im Kinozeit
Autor: Dr. med. dent. Helger Scholz

Recycelte Prothese & Körperverletzung

Zahnarzt wehrt sich vor Gericht.

Im Februar verurteilte das Amtsgericht in Düsseldorf einen Zahnarzt zu einer Geldstrafe in Höhe von 1.000 Euro, weil er einer Patientin ihre alte Prothese ohne Verkauf habe und sie für 400 Euro abnehme. Der verurteilte Zahnarzt ging jetzt an Landgericht in Berufung und wehrt sich gegen die Vorwürfe des Betruges und der fahrlässigen Körperverletzung.

Als die Oberkieferprothese der betagten Patientin nach zwei Jahren zerbrach und sie sich beim Praxismächdiger des Angestellten in Behandlung begab, stellte dieser den angeblichen Betrug, stellte diese aus „aus-Alt-mach-Neu-Manier“ fest. Der alte Praxishaber betraute jedoch vehement sich ein wehrgelagtes Vorgehen: „Sie werfen fast 20 Jahre Patientin bei mir - warum sollte ich so etwas machen?“, äußerte er sich bereits im Februar vor dem Richter, wie RPOnline berichtet. Nur vorübergehend habe er ihr im Herbst 2010 das alte Gebiss eingesetzt, da drei Zähne extrahiert werden sollten, um die neue Prothese ein-

zusetzen. Dazu hätte aber die Bereitschaft der Patientin, So habe er die alte Prothese aufgearbeitet und erneut eingesetzt. Wie ein Rechnungsbetrag von 4.000 Euro zustande kam, erklärte der Angeklagte mit der Feststellung, dass bereits ein neuer Zahnarzt für ca. 3.200 Euro angefragt worden sei, aber durch Praxisübergabe an dem neuen Inhaber scheinbar nie eingesetzt wurde. Die Patientin wisse die neue Prothese nur aus der Praxis abholen.

Neben dem Betrag stellt allerdings auch der Verdacht der fahrlässigen Körperverletzung im Raum: Laut Aussage der Patientin habe sie die zahnärztliche Empfehlung erhalten, die Oberkieferprothese nie herauszunehmen, was wiederum eine schwere Entzündung des Zahnfleischs nach sich zog. Auch gegen diese Aussage wehrt sich der beschuldigte Zahnarzt. Wie sich dieser Fall vor Gericht entwickelt und wie die Richter schlussendlich entscheiden, lesen Sie demnächst auf ZWP online. 

BIEWER
medical

 **LACHGAS**
BEHANDLUNG

Mit BIEWER medical in 3 Schritten zur modernen und erfolgreichen Lachgassedierung

1. Beratung zu Methodik und Technik durch unsere Lachgasspezialisten in Ihrer Praxis
2. Zertifizierte Fortbildung unter Leitung eines Anästhesisten nach aktuellen Standards
3. Persönliche Betreuung durch BIEWER medical für Ihren Praxiserfolg mit Lachgas



brand neu & exklusiv
sedaflow®
stimline

Zertifizierte Ausbildung nach aktuellen Standards DgfsdS und CED, u.a.

Köln	12./13.12.14
Berlin	12./13.12.14
Köln	30./31.01.15
Hamburg	06./07.01.15
Berlin	27./28.02.15
Köln	10./11.04.15
Heidelberg	24./25.04.15

www.biewer-medical.com, info@biewer-medical.com

Tel. +49 (0)261 / 9882 9060

BIEWER medical auf der Implant Expo: Stand #135

Schmerzfrei, sicher und einfach

STA-System/TheWand ab Oktober 2014 exklusiv bei mectron.

■ STA ist die schmerzfreie Technik für die Anästhesie. In Gegensatz zur herkömmlichen Betäubung mit der Spritze kommt eine Technologie zum Einsatz, die eine sichere und kontrollierte Injektion erlaubt. Klassische Anästhesietechniken können so für den Patienten schmerzloser und tiefer komplizierte Techniken wie die intraligamentäre Anästhesie für den Zahnarzt unglaublich einfacher durchgeführt werden.

Dabei erfolgt die Abgabe des Anästhetikums kontinuierst- und zwar exakt vom Zeitpunkt des Einstichs an. Durch akustische und optische Signale erhält der Be-

nutzer jederzeit Rückmeldung über die korrekte Positionierung der Nadel. Zusätzlich erlaubt das besonders schmale Handstück eine optimale Kontrolle und lässt sich in der Hand drehen – so kann die Nadel mit einer leicht rotierenden Bewegung einbringen, eine Nadeldeflexion wird verhindert.

Vorteil für den Patienten: Die Behandlung erfolgt komplett schmerzlos und nur der zu behandelnde Zahn betäubt, d.h. die Nebenwirkungen ei-

ner klassischen Betäubung wie eine taube Kieferhälfte, Zunge oder ganze Gesichtsbereiche entfallen.

Der Name mectron steht in Deutschland vor allem für die Methode PIEZOSURGERY® und zahlreiche weitere innovative Dentaleigete, besonders im Bereich der Ultraschall- und Polymerisationstechnologie. Dank langjähriger Erfahrung, professionellen Außendienstmitarbeitern und einem kompetenten Reparatur- und Serviceteam kann auf jeden Kundenwunsch sofort reagiert werden. So sind zum Beispiel eine garantierte Reparatur innerhalb von 24 Stunden und die kostenlose Leihabgabe eines Ersatzgerätes eine Selbstverständlichkeit. ■

**mectron Deutschland
Vertriebs GmbH**
Tel.: +49 221 432015-0
www.mectron.de

ANZEIGE

Qualität überzeugt

RAY-SCAN by SAMSUNG jetzt auch in Deutschland bei Argon.

■ In gewohnter Qualität gemäß dem Motto „moderne Technologie zu günstigsten Preisen“ präsentiert sich das RAYSCAN Alpha by Samsung jetzt auch auf dem deutschen Markt.



Neuere Technologie, gepaart mit hochwertiger Verarbeitung bei einfacher Bedienung, zeichnet dieses Gerät aus. Dank kurzer Umlaufzeit, gepulstem Röntgenstrahl und optimal abgestimmtem Sensorsystem, ist somit Röntgen mit niedriger Dosis möglich.

Ob CPG, DVT oder CEPH, mit der relevanten Software integriert sich die neue Röntgentechnologie problemlos in Ihren Praxisalltag.



Dieses erlaubt, aufgrund des qualitativ hochwertigen Bildmaterials, eine optimale Diagnostik. Die 3-D-Rekonstruktion, der adaptive Moving Focus sowie eine Rauschunterdrückung liefern Ihnen akkurate Informationen.

Anhand des ergonomisch positionierten, austauschbaren Displays sind alle Aufnahmeprotokolle per Touchscreen, alternativ zur Bedienung am Kontrollbrett, möglich. Durch die konfigurierbare Farbgebung wird die Patientenpositionierung einfach und angenehm. ■

Argon Dental
Tel.: +49 6721 3036-0
www.argon-dental.de

Neue Partnerschaft

Struamann kooperiert mit botiss biomaterials.

■ Um im Bereich Knochenregeneration ein umfassendes Lösungsangebot zu schaffen, ist Struamann eine Partnerschaft mit botiss biomaterials, Hersteller hochwertiger Biomaterialien für die zahnmedizinische Hart- und Weichgeweberegeneration, eingegangen.

Mit diesem Abkommen erhält Struamann die Exklusivrechte für den Mitvertrieb von Produkten des „botiss regeneration system“ in Deutschland. Gleichzeitig gewinnt botiss biomaterials im Rahmen des

Mitvertriebsmodells die Rechte am Vertrieb des Regenerationsprodukts Endogap von Struamann.

Mit ihren jeweiligen Produktlinien im Bereich Regeneration decken die beiden Partner sämtliche Indikationen und Präferenzen bei der oralen Geweberegeneration ab. So entsteht eine ideale Ergänzung zu den Dentalimplantat- und Prothetikkonstruktionen von Struamann.

Marco Gadda, CEO von Struamann, stellt fest: „botiss biomaterials versetzt uns in die Lage, ein einzigartiges Spektrum regenerativer Lösungen für Implantations- und parodontale



*Knochenersatz für eine komplette Lösung – Biomaterialien von botiss biomaterials und Struamann Dentalimplantate und Prothetikkonstruktionen. (Foto: Struamann)

Verfahren anzubieten. Die Qualität und Effektivität der Produkte, ihre Handhabungseigenschaften und ihr klinischer Erfolgsnachweis sind für unsere Kunden höchst attraktiv – ebenso wie die Möglichkeit, künftig alle Komponenten für eine vollständige Lösung bei einem einzigen Anbieter zu beziehen. ■

Quelle: Struamann GmbH

Patienten gewinnen,
Patienten binden mit
Web 2.0 & Social Media

Die Seminare für Zahnärzte, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgen, Implantologen, Zahntechniker und Praxisassistenten.

4 Fortbildungspunkte
nach 304/1003/BK/13/V

SOCIAL MEDIA WORKSHOPS

beim 28. Kongress der DGI in Düsseldorf

DIE THEMEN

Social Media – Online Netzwerke richtig nutzen (Kompaktsseminar)
Referenten: E. Birle, München | K. Daniel, Erlangen | H.Hanika, Berlin
Donnerstag, 27.11.2014, 14:00 – 15:30 Uhr | Teilnahmegebühr 119 €

Social Media in der Praxis – Online Kommunikation optimieren, Patienten erreichen (Workshop)
Referenten: E. Birle, München | K. Daniel, Erlangen | H.Hanika, Berlin
Donnerstag, 27.11.2014, 16:00 – 18:30 Uhr | Teilnahmegebühr 119 €

Paketpreis für die Teilnahme an beiden Seminaren: 189 €

Anmeldung per E-Mail an: info@youvivo.com

Ein Angebot der youvivo GmbH | Karlstraße 60 | 80333 München
Tel.: +49 89 5505 209-0 | info@youvivo.com | www.youvivo.com



DGI Services by youvivo

Exklusive Angebote für DGI-Mitglieder.

Die DGI e.V. bietet Ihren Mitgliedern viele Mehrwerte - sie können sich fortbilden und netzwerken und so auf dem neuesten Stand der Wissenschaft bleiben. Wissen Sie, dass die DGI darüber hinaus aber auch eigene Services anbietet? Wir möchten zu Ihre Arbeit erleichtern und Sie dabei unterstützen, Ihr Wissen auf und auszubauen und Ihre Patienten zu informieren.



- Sonja Kluge

Wir über uns

Als Tochtergesellschaft der DGI führen wir den youvivo Store und bieten Ihnen hier eigene DGI Services. Selbstverständlich können Sie auch Nicht-DGI-Mitglied unsere Angebote buchen!

Unser Produktportfolio

Wir bieten Ihnen viele interessante Angebote, die Ihnen die Arbeit als Zahnarzt erleichtern, Ihr Wissen auf dem neuesten Stand halten und Ihre Patienten mit ausreichenden Infos versorgen.

Ihre Arbeit erleichtern

Mit unseren Partnerangeboten: In Kooperation mit verschiedenen Partnern können wir Ihnen exklusive Services für DGI-Mitglieder anbieten - wie DVT-Geräte oder auch individuelle Finanz- und Versicherungsangebote.

Ihr Wissen aufbauen

Mit dem Premiumpaket Wissen: Was für Kliniker mit Zugang zu universitären Ressourcen ganz selbstverständlich ist, kann für den niedergelassenen Implantologen mit erheblichem Aufwand verbunden sein. Die umfassende wissenschaftliche Recherche zu implantologischen Themen - und damit der schnelle Zugang zu Wissen und den Antworten auf die täglichen Fragen in der implantologischen Praxis. Sie erhalten über eine dedizierte (Voltext-)Suchfunktion uneingeschränkten Zugriff auf sämtliche Artikel der vier implantologischen Journals des Quintessenz-Verlags. Von 1999 bis zur jeweils aktuellsten Ausgabe.

Mit dem Premiumpaket Wissen liefern wir allen ambitionierten Praktikern in der DGI das Fachwissen frei Haus.

Mit GOM online: Im Glossary of Oral and Maxillofacial Implants können Sie exklusiv, online und kostenfrei Volltextsuchen in Deutsch und Englisch durchführen.

Mit der pip zum Download: Praktische Implantologie und Im-

plantatprothetik ist im 5. Jahrgang mit einer Verbreitung von 12.000 Exemplaren die aktuell meistverbreitete Fachzeitung für den implantologisch tätigen Zahnarzt in Deutschland. Bei uns finden Sie alle Gesamtangaben seit 2003, sämtliche wissenschaftlichen Abstracts, ProContra und alle Fachbeiträge.

Mit Bewegtbildern zu den Kongressen der DGI, alle Tagungsbeiträge und Kongressvideos können Sie bei uns als DVD oder Online-Stream buchen und damit im Bewegtbild alle Inhalte der vergangenen Jahre so oft wie gewünscht anschauen.

Mit „Kommunikation der Zellen“: Das Unsichtbare sichtbar werden zu lassen - darin liegen die Faszination und die Herausforderung, die heute bekannten zellbiologischen Hintergründe der Osseointegration anhand der beteiligten Zelltypen und Botenstoffe zu visualisieren und diese komplexen biodynamischen Prozesse dramaturgisch und didaktisch so zu gestalten, dass sie in der Aus- und Weiterbildung eine wertvolle Unterstützung in der Wissensvermittlung bieten.

Ihre Patienten informieren

Mit den DGI-Patienten-News: Zeigen Sie Ihren Patienten, dass Sie Mitglied des größten Implantologieverbandes Deutschlands sind! Und mit unseren Patienten-News und den Patienten-News Plus vermitteln Sie Ihren Patienten Fachwissen. Mit unseren Patienten-News Plus können Sie die Patienten-News durch eigene Neuigkeiten/Informationen ergänzen. Teilen Sie Ihren Patienten Ihre Urlosungen mit, präsentieren Sie neue Teammitglieder, stellen Sie aktuelle Stellenanzeigen ein oder zeigen Sie Ihr Leistungsportfolio. Mit den DGI Patientenbeschreibern und Fachblättern: Bei uns erhalten Sie Patienteninformationen in Druckform - auch in türkischer Sprache!

Web 2.0: Unsere neuesten Serviceleistungen für Sie

Patienten gewinnen, Patienten binden via Homepage und Social Media

Basis ist wichtig: Social Media und Web 2.0 etablieren sich zunehmend als ernst zu nehmende Kommunikationsplattformen. Facebook, Twitter, Google & Co. sollten nicht fehlen, wenn es darum geht, Ihre Patienten zu binden und neue Patienten zu gewinnen. Als Basis Ihrer Online-Reputation erfüllt die eigene Homepage eine sehr wichtige Rolle.

Offt stellt sich die Frage:

- Wer erstellt mir eine professionelle und rechtssichere Homepage?
- Wie setze ich die neuen Medien am geschicktesten ein?
- Wie kann meine Praxis von Einsatz von Web 2.0 und Social Media profitieren?
- Welche Kanäle sind für mich als Zahnarzt relevant?

Von Profis für Profis: Wir bieten Ihnen alle relevanten Services aus einer Hand.

➤ **Praxishomepage:** Ihre Zahnarztpraxis - sicher, schnell, professionell ins Netz.

➤ **Facebook, Twitter & Co.:** Das Starterpaket für Ihren Social Media Auftritt.

➤ **Suchmaschinenoptimierung:** Lassen Sie sich dort finden, wo Sie gesucht werden!



Persönliche Beratung

Unsere Projektmanagerin Frau Sonja Kluge berät Sie gerne persönlich.

youvivo GmbH

Karlstraße 60, 80333 München, Deutschland
Tel. +49 89 5505 209 0, alg@youvivo.com

ANZEIGE



DGI
Deutsche Gesellschaft
für Implantologie

HALTEN SIE IHRE PATIENTEN AUF DEM LAUFENDEN!

PATIENTEN-NEWS

13. September 2013

Fluoride: Tabletten oder Zahnpasta?



Seit vielen Jahren können sich Kinderärzte und Zahnärzte, die annehmen bei der Kinderzahnheilkunde ein Kariesrisiko zu ziehen, zu einem besonderen Aspekt rund um die Zahrgesundheit nicht umgehen: Sollen die Kleinstkinder lieber Fluorid in Tablettenform ... [mehr >](#)

© 2013 EIN SERVICE DER DGI e.V.

PATIENTEN NEWS FÜR IHRE PRAXIS-HOMEPAGE

- Aktuelle, patientengerechte Beiträge für Ihre Website
- Völlig automatisiert, ohne jeglichen Pflegeaufwand
- Anpassungsmöglichkeit an das Layout Ihrer Website
- Einfache und schnelle Installation

Stärken Sie das Vertrauen Ihrer Patienten in Ihre Praxis!
Mit aktuellen, geprüften NEWS auf Ihrer Homepage.

Weitere Informationen und Bestellung unter:

Telefon +49 89 5505 209 0
E-Mail patientennews@dginet.de
Internet www.dginet.de/patientennews



Ein Angebot der **youvivo GmbH** | Karlstraße 60 | 80333 München
Tel. +49 89 5505 209-0 | service@youvivo.com | www.youvivo.com

