

# ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT-PRAXIS

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



## Diagnostik in der Zahnmedizin ab Seite 48



Wirtschaft |

**Wie wichtig ist  
Marketing-Controlling?**

ab Seite 16

Zahnmedizin |

**Weiterbildung, Wissenschaft  
und Wintersport in Oberhof**

ab Seite 86



# NSK

CREATE IT.

# 26W

## KRAFTVOLLE 26W\*, SOVERÄNE LANGLEBIGKEIT

Eine neue Dimension aus Kraft und Leistung

\* Z900L

Verfügbare Modelle:

### Z900L

Zum Anschluss an  
NSK PTL-Kupplungen

### Z900KL

Zum Anschluss an Kupplungen  
Typ KaVo® MULTIflex® LUX



Ti·Max Z  
Turbinen



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®





# Wird die Arbeit durch die Entwicklung neuer Diagnostika erleichtert?

**Dr. Philipp Sahrman**

Universität Zürich

Zentrum für Zahnmedizin

Klinik für Präventivzahnmedizin, Parodontologie und Kariologie

Während meines allerersten Berufsjahres durfte ich auf einem Zahnärzttestammtisch eine angeregte Diskussion älterer Praxisinhaber über die Anschaffung eines eigenen OPTs mitverfolgen: Die offensichtlichen Vorteile wurden gegen die Sorge aufgewogen, mit dem neuen Gerät Zufallsbefunde zu generieren, die man nicht richtig deuten könne und für die man – wenn gefährlich – später verantwortlich gemacht werde ... Naja, und letztlich habe es doch all die Jahre hervorragend mit der guten, altbewährten Röntgenröhre geklappt!

Inzwischen hat sich auf dem Gebiet der bildgebenden Diagnostik schon wieder schrecklich viel getan, und die dreidimensionale Röntgendarstellung bietet – neben noch viel mehr Nebenbefunden – spannende Möglichkeiten für die präoperative Implantationsdiagnostik, präzise Furkationsdiagnostik und die Einschätzung der Anatomie des Endodonts sowie der Ausdehnung apikaler Läsionen oder Wurzelresorptionen. Darüber hinaus hat sich die Diagnostik auch auf anderen Gebieten stark weiterentwickelt: Mikrobiologische Tests erlauben eine einfache und inzwischen noch umfangreichere mikrobiologische Auswertung, es werden Chairside-Analysen von entzündungsassoziierten Kollagenasen im marginalen Parodont angeboten und ausgetüftelte Diodententechnik für die Kariesdiagnostik vor dem Bohren sowie Fluoreszenzlichtunterstützte Kontrollmöglichkeiten während des Exkavierens haben es zur Marktreife gebracht.

Aber macht uns diese – teils rasante – Entwicklung neuer Diagnostika die Arbeit leichter? Nicht unbedingt: Es ist wichtig, die neuen Methoden hinsichtlich ihres tatsächlichen Nutzens genau zu überprüfen. Die Anwendung ohne explizite Fragestellung – z.B. „nur aus forensischen Gründen“ – oder aufgrund betriebswirtschaftlicher Überlegungen verbessern freilich weder Diagnostik noch Therapie. Die Verwendung eines diagnostischen Tests sollte stets der kritischen Frage nach einer tatsächlichen Beeinflussung des Therapie-Entscheidungsstandhalten können. Hinsichtlich mikrobiologischer Tests in der Parodontologie scheint sich diesbezüglich, um nur ein Beispiel zu nennen, ein Paradigmenwechsel abzuzeichnen.

Für den sinnvollen Einsatz moderner Diagnostika ist sicherlich ein guter Überblick nötig, um aus einer spannenden

Auswahl an zur Verfügung stehenden Mitteln die geeigneten auszuwählen, um dann wiederum aus der generierten Datenfülle die wirklich spielentscheidenden Informationen herauszulesen.

Das griechische Wort *διόγνωσις* (Unterscheidung, Entscheidung) enthält das Wort *gnósis* (Urteil): Ähnlich wie ein Richter für sein Urteil nicht zwingend eine klügere Entscheidung treffen wird, wenn er einfach nur über Unmengen an Beweismaterialien und Zeugenaussagen verfügt, so bedarf es auch bei uns Zahnärzten ein erhöhtes Maß an Erfahrung und praktischer Intelligenz, um von der Vielfalt vorhandener moderner Diagnostika zu profitieren und im Sinne des Patientenwohlens urteilen zu können.

Bei all den faszinierenden Neuerungen darf aber der versierte Umgang mit der Standarddiagnostik als Rückgrat der Entscheidungsfindung nicht vernachlässigt werden: Schwer vorstellbar, dass die Bedeutung des – korrekt und sachverständig durchgeführten – parodontalen Sondierens in Verbindung mit aussagekräftigen Einzelzahnrontgenbildern in seiner klinischen Wertigkeit in den nächsten Jahren verdrängt wird. Kaum möglich, dass auf einen gut interpretierten Perkussions- und CO<sub>2</sub>-Test bei der Beurteilung des entzündlichen Endodonts in Zukunft verzichtet werden könnte ...

Sollten wir uns aber wie die Kollegen vor 15 Jahren Sorgen vor den Neuerungen machen? Ganz sicher nicht, denn neue Diagnostika stellen zwar durchaus eine Herausforderung an den Fortbildungseifer eines Berufsstandes dar, der wie kaum ein anderer von den sich rapide entwickelnden Neuerungen profitieren kann, aber sie sollten doch zuallererst Anlass zur Freude an einer spannenden Weiterentwicklung sein, welche den Zahnarzt während des gesamten Berufslebens begleitet.

Infos zum Autor

Dr. Philipp Sahrman  
Universität Zürich  
Zentrum für Zahnmedizin  
Klinik für Präventivzahnmedizin,  
Parodontologie und Kariologie



## Politik

- 6 Statement Nr. 7

## Wirtschaft

- 8 Fokus

## Praxismanagement

- 14 Die drei Schlüssel zur Gelassenheit
- 16 Wie wichtig ist Marketing-Controlling
- 20 Von der Vision zum Wettbewerb
- 22 So gelingt ein Softwarewechsel
- 24 Soziale Netzwerke als Marketinginstrument für Zahnärzte
- 26 Bessere Google-Position durch Arztbewertungen

## Recht

- 30 Bewertungsportale – Fluch und Segen

## Psychologie

- 32 Zuverlässige Zahnpflege für anhaltende Ästhetik

## Tipps

- 34 Den Praxiswert mediativ ermitteln
- 35 Betriebliche Schuldzinsen und Überentnahmen
- 36 Korrekte Abrechnung der Kariesdiagnostik
- 38 Erweiterte Kariesdiagnostikverfahren in GKV und PKV
- 40 Auffällig oder zufällig?
- 42 Rechtssichere Datenspeicherung von Sterilisationsvorgängen
- 44 Nichts ist so falsch wie eine Prognose

## Zahnmedizin

- 46 Fokus

## Diagnostik in der Zahnmedizin

- 48 Umfangreiche Diagnostikmethoden im Überblick
- 54 Besser sehen, schneller behandeln
- 58 Schärfer sehen, zeitnah kontrollieren, weniger Feilen
- 62 Approximalkaries schonend und frühzeitig erkennen

## Praxis

- 66 Produkte
- 76 Unterschätzte Hygienegefahr für Praxen und Kliniken
- 78 Glasfaserstiftbefestigung mit One-Step-Adhäsiven
- 82 Formst du noch ab oder scannst du schon?
- 86 Weiterbildung, Wissenschaft und Wintersport in Oberhof
- 88 DVT-Systeme eröffnen neue Möglichkeiten
- 90 Eine Lampe, zahlreiche Möglichkeiten
- 94 Flexible Prothetik – bioverträglich und ästhetisch
- 96 Kompostierbare Einwegkanülen
- 98 Funktionsdiagnostik – präzise und individuell
- 100 Schallspitzen in der Endodontie

## Dentalwelt

- 102 Fokus
- 104 Schulterschluss von Tradition und Moderne
- 108 In drei Schritten zum Zusatznutzen für den Patienten
- 110 Weil Qualität im Kopf beginnt
- 112 Mehr Zeit für das Wesentliche

## 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 Prävention.





# NSK

## Perio-Mate

Pulverstrahlinstrument für die subgingivale Anwendung



MODELL Perio-Mate Handstück  
REF T1043010

332 €\*

### MODELL Perio-Mate

subgingivales Pulverstrahlinstrument

REF Y1002654 für NSK Turbinenkupplung

REF Y1002655 für KaVo® MULTIflex® LUX Kupplung

REF Y1002656 für Sirona® Schnellkupplung

REF Y1002657 für W&H® RotoQuick® Kupplung

REF Y1002658 für Bien Air® Unifix® Kupplung

999 €\*



### MODELL Perio-Mate Powder

Glycinpulver  
4 Flaschen à 100g

REF Y900938

69 €\*

SPARPAKET

Perio-Mate

+ 2. Handstück

+ Perio-Mate Powder  
(4x100g-Flaschen)

999 €\*  
-1.400 €\*

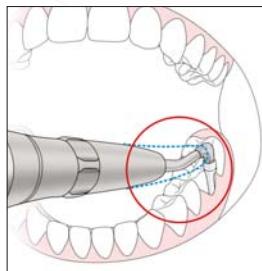
Sparen Sie  
401 €



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 Düsenspitze ist äußerst anwenderfreundlich und ermöglicht einfachen Zugang in die Zahnfleischtaschen sowie komfortable Behandlungen. Perio-Mate ist 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.

NSK Europe GmbH

TEL.: +49 (0)6196 77606-0 FAX: +49 (0)6196 77606-29  
E-MAIL: info@nsk-europe.de WEB: www.nsk-europe.de



Powerful Partners®

# Nicht nur am Anfang steht die (zahn)ärztliche Diagnose



# Nr. 7

Statement

## Sanitätsrat Dr. Hans Joachim Lellig

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



Sanitätsrat Dr. Hans Joachim Lellig  
Infos zum Autor

**Die technischen Möglichkeiten der Diagnostik** – insbesondere im röntgenologischen Bereich – verbessern sich ständig, bis hin zur dentalen Volumentomografie. Dass diese Entwicklung auch erhöhte Anforderungen an die Erkennung von Nebenbefunden stellt, muss besondere Beachtung finden. Die Fortschritts Grenzen sind im digitalen Zeitalter sicher noch lange nicht aufgezeigt.

Bei allem technischen Support bleiben dennoch die „Humanressourcen“ Zahnarzt und Patient die wichtigsten Quellen einer erfolgreichen Diagnostik und eines darauf aufbauenden individual adäquaten Therapievorschlages. Nicht nur objektiv erhobene Diagnosewerte müssen darin einfließen, sondern auch die Gesamtpersönlichkeit, Lebenssituation und Erwartungshaltung des Patienten. Beachtet man dies nicht, kann trotz richtig erhobener objektiver Werte und einer nur daraus abgeleiteten Therapie deren Scheitern drohen.

Keine Technik vermag diese Entscheidungskriterien zu ersetzen. Kaum technikrelevant ist auch die rein klinische Diagnostik, der Blick in das Biotop Mundhöhle auf das, was auf mögliche Krankheiten – nicht nur des Mundes, der Zähne und des Kiefers – hindeutet und Anlass gibt, eine weitergehende Diagnostik einzuleiten. Die zunehmende Multimorbidität unserer älter werdenden und zahntechnisch komplex versorgten oder zu versorgenden Patienten stellt immer höhere Anforderungen an unsere (zahn)ärztliche Qualifikation. Der Zweifel sollte dabei als Motivationsgeber unser positiver Begleiter sein und bei verbleibendem Zweifel keine Scheu zur Hinzuziehung des (zahn)ärztlichen Fachkollegen bestehen.

Sorge bereitet beim Wissen um diese Komplexität die politische Diskussion nicht nur um die Erweiterung der Delegationsfähigkeit (zahn)ärztlicher Leistungen, sondern ganz besonders um deren Substitution durch nicht(zahn)ärztliches Personal. Zu befürchten ist, dass sich die Absichten von Politik und Krankenkassen nicht nur auf die vorgegebene Notwendigkeit der Behebung drohender Versorgungslücken beziehen. Es versteckt sich dahinter auch der Gedanke, nichtärztliches Personal könne die Leistungen preiswerter erbringen. Der Koalitionsvertrag spricht dies offen aus, indem er eine Überprüfung der Wertigkeit entsprechender ärztlicher Abrechnungspositionen erwartet.

Aber auch in unseren eigenen Reihen müssen wir in den Fragen der Delegation und Substitution standespolitisch und bei

dem, was der ein oder andere Kollege in seiner Praxis seinem Personal meint, zuweisen zu können und zu dürfen, auf der Hut sein.

Wenn Großkonzerne Privathochschulen gründen, an denen sich sogar Personen ohne ZFA-Qualifikation zum Studienabschluss „Bachelor-DH“ ausbilden lassen können und wenn sich ZMK-Universitätskliniken zu ihrem Fortbestand Einnahmequellen zum Beispiel durch Ausgliederung einer Privatuniversität mit einem Bachelor-Studiengang zur DH schaffen sollen, müssen wir uns standespolitisch klar zu den Grenzen bekennen und Einhaltung gebieten.

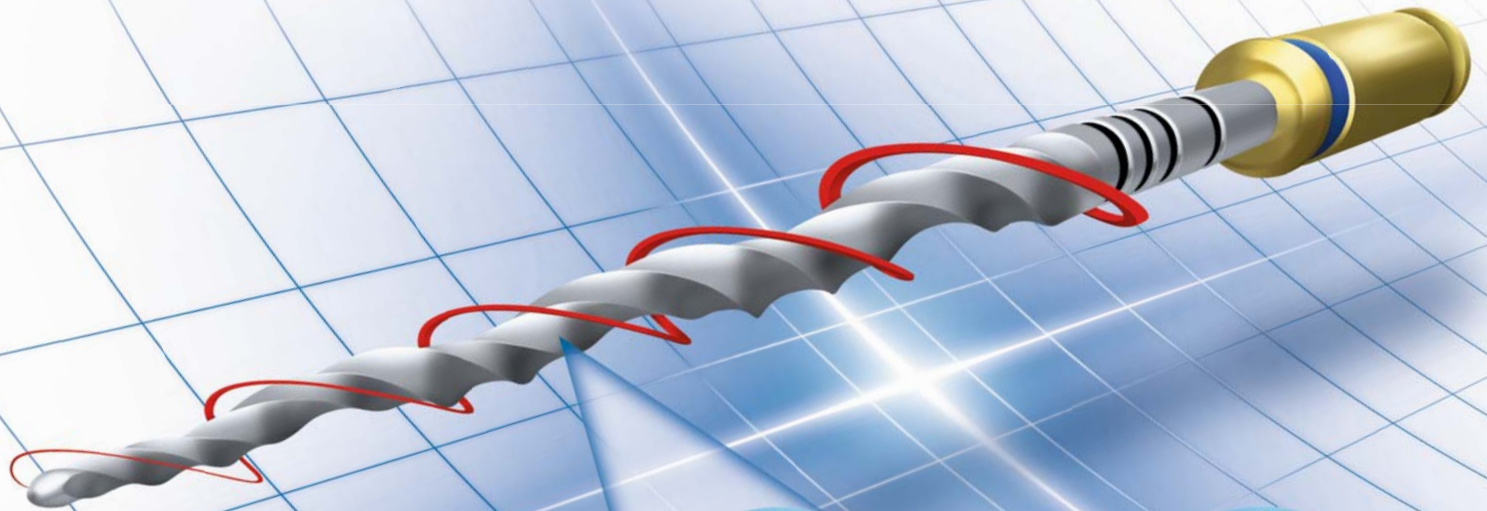
Schließlich endet die (zahn)ärztliche Diagnostik mit der ersten Befunderhebung und Therapieentscheidung keineswegs: Sie begleitet die gesamte Behandlung, deren Fortschritt von der Reaktion des Patienten auf die Therapie und der Entwicklung seiner Allgemeingesundheit beeinflusst wird.

Auch wenn „Schwester Agnes“ den Blutdruck des Langzeitpatienten messen kann, darf und kann sie dann auch allein den jeweils aktuellen Gesundheitsstatus des Patienten beurteilen? Was darf künftig unser Personal in den von uns zu betreuenden Alten- und Pflegeheimen ohne unsere Aufsicht tun? Kann eine ZMP die meist multimorbiden Patienten prophylaktisch – nach Erstdiagnostik durch den Zahnarzt – alleine betreuen? Ansätze für eine zulässige Substitution im Rahmen der zahnmedizinischen Betreuung Pflegebedürftiger enthält – wenn auch als „Modellversuch“ – der aktuelle Referentenentwurf des GKV-VSG.

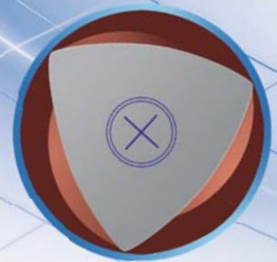
Dürfen DHs mit Bachelorabschluss und damit der Befähigung zur Ausübung des studierten Berufes künftig selbstständig tätig werden? Noch spricht das Zahnheilkundengesetz, das die Ausübung der Zahnheilkunde dem Zahnarzt vorbehält, dagegen. Beruhigt das? Keinesfalls, Gesetze lassen sich bei politisch gesehenem Bedarf und Wollen diesem anpassen, wie uns der Referentenentwurf des GKV-WVG zeigt. Wer also verhindern möchte, dass Teile der (zahn)ärztlichen Diagnostik und der (zahn)ärztlichen Berufsausübung im Wege der Substitution künftig durch (zahn)ärztliches Hilfspersonal erbracht werden dürfen, ist dazu aufgerufen, diesen Irrweg und seine Gefahren der Öffentlichkeit aufzuzeigen und die dafür zu tragende Verantwortung der Politik klarzumachen. Auch innerzahnärztlich dürfen wir diesem falschen Weg keinen Vorschub leisten.



# Die neue Feilosophie: exzentrisch!



vs.



Exzentrisch rotierender  
Feilenquerschnitt

25% mehr Raum für Debris-Abtransport

Herkömmlicher  
Feilenquerschnitt

## PROTAPER • NEXT™

Exzentrisch rotierendes Feilensystem

- 25% mehr Raum: hervorragender Debris-Abtransport
- m-wire®: reduzierte Gefahr von Feilenbruch
- einzigartiger, patentierter Querschnitt: kontrollierte Aufarbeitung auch von schwierigen klinischen Fällen



Sehen Sie  
PROTAPER NEXT™  
in Aktion

**+**  
**WE  
KNOW  
ENDO.**

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

**DENTSPLY**  
**MAILLEFER**

Keramikimplantate:

## DKV zahlt nach gerichtlichem Vergleich

In einem Berufungsverfahren vor dem Oberlandesgericht Stuttgart äußerten die Richter kürzlich Zweifel an der ablehnenden Entscheidung des Gerichts in erster Instanz zur Frage der Kostenerstattung 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 gütlichen Vergleich: Die DKV-Versicherung der Patientin zahlt den vollen tariflichen Erstattungsbetrag, im Gegenzug verzichtet die Klägerin für fünf Jahre auf jegliche Versicherungsleistungen für Nachbesserungs- und Reparaturmaßnahmen in Bezug auf die eingebrachten Keramikimplantate. 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 Kostenerstattung im Rahmen einer privaten Krankenversicherung ausreichend sein. Eine genauere wissenschaftliche Überprüfung des möglichen Behandlungserfolgs sei hingegen nicht erforderlich. Eine abschließende Entscheidung machte das Gericht dennoch von einer in Aussicht gestellten erneuten Befragung des Sachverständigen abhängig.

Vor diesem Hintergrund unterbreitete das Gericht den Parteien zur Verfahrensbeendigung einen Vergleichsvorschlag, der eine anteilige Kostenübernahme vorsah. Das wollte die klagende Versicherungsnehmerin nicht akzeptieren. Stattdessen schlug sie vor, dass der volle tarifliche Erstattungsbetrag ausgezahlt werde. Im Gegenzug wollte sie für fünf Jahre auf jegliche Versicherungsleistungen für Nachbesserungs- und Reparaturmaßnahmen in Bezug auf die eingebrachten Keramikimplantate verzichten. Auf dieser Basis einigten sich die Parteien des Verfahrens.

Dr. med. dent. Holger Scholz  
Zahnärztliche Tagesklinik Konstanz  
Tel.: 07531 991603  
[www.tagesklinik-konstanz.de](http://www.tagesklinik-konstanz.de)

Soziale Medien:

## Zahnarzt verklagt Google wegen Negativbewertung

Der Bundesgerichtshof stärkte jüngst in seinem Urteil das Recht auf freie Meinungsäußerung in Form von Arztverzeichnissen und -bewertungen im Internet. Trotzdem klagt jetzt ein Göttinger Zahnarzt gegen den Suchmaschinenriesen Google und sein soziales Netzwerk Google+ wegen der Negativbewertung eines Patienten.

ANZEIGE

**Eine definierte NE Friktion ist nicht mehr unmöglich!**

**Laut Aussage von 597 Zahnärzten ist der Schlüssel zu zufriedenen Patienten eindeutig: eine gleitende Friktion.**



Verlieren Sie nie wieder Patienten wegen abgebrochenen Fingernägeln – durch eine Klemmpassung!

**Wir haben dafür die geeignete Fertigungstechnologie gefunden!**

Bestellen Sie hier auch Ihr kostenloses Teleskop-Rettungspaket:

[www.FriktionsGuru.de](http://www.FriktionsGuru.de)



Weil er die erfolgte Behandlung als schmerzhaft und viel zu teuer empfand, äußerte sich ein Patient negativ in seinem Eintrag in dem bekannten Netzwerk Google+. Weiterhin bezichtigte der Patient alle anderen positiv formulierten Einträge hinsichtlich der Zahnarztpraxis als Fake. Gegen diese Art der Rufschädigung wollte der betroffene Praxisinhaber vorgehen und dabei nicht nur seinen Ruf, sondern auch Praxismitarbeiter und die eigene Familie schützen, berichtet die Hessische/Niedersächsische Allgemeine. Obwohl der kritische Eintrag nach Androhung einer einstweiligen Verfügung von Google Deutschland bereits offline genommen wurde, hielt der Zahnarzt an seiner Klage fest. Mediziner haben laut aktuellem Urteil des BGH zwar das Recht, unwahre Tatsachen löschen zu lassen, Meinungsäußerungen bleiben jedoch bestehen. Die Erfolgsaussichten für den Kläger, diesen Fall zu gewinnen, sind daher gering.

Quelle: [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)



Thinking ahead. Focused on life.



## Brillante Aufnahmen für meisterhafte Ergebnisse

**Innovatives Röntgensystem Veraviewepocs 3D F40:  
hochauflösende Abbildungen bei reduzierter Effektivdosis**

Ein gelungenes Werk beruht auf einem exakten Plan. In der Endodontie ist vor allem das Erkennen anatomischer Details ausschlaggebend für die richtige Therapiewahl. Das wohl wichtigste Instrument dafür ist die digitale Volumentomographie (DVT): sie ermöglicht die exakte Darstellung anatomischer Besonderheiten, wie schräge Horizontalfrakturen, knöcherne Läsionen und ihre Ausdehnung sowie Beziehung zu benachbarten Strukturen. Um die Strahlenbelastung für Ihre Patienten so gering wie möglich zu halten, bietet Ihnen Veraviewepocs 3D F40 nicht nur brillante Bildqualität sondern auch ein effektives Dosis-Reduktions-Programm. Die sichere Grundlage für meisterhafte Ergebnisse. Erfahren Sie mehr über Veraviewepocs 3D F40 unter [www.morita.com/europe](http://www.morita.com/europe)



Bankberatung:

## Fachinformationen unterstützen effiziente Praxisführung



Ob Neugründung oder Übernahme – wenn es um die eigene Zahnarztpraxis geht, möchten Selbstständige in Sachen Finanzen nicht nur einen kompetenten und vertrauensvollen Bankberater. Idealerweise sollte er auch Expertise in der Gesundheitsbranche mitbringen. Das hat die Commerzbank erkannt und ihr Beratungskonzept für Ärzte und Heilberufler

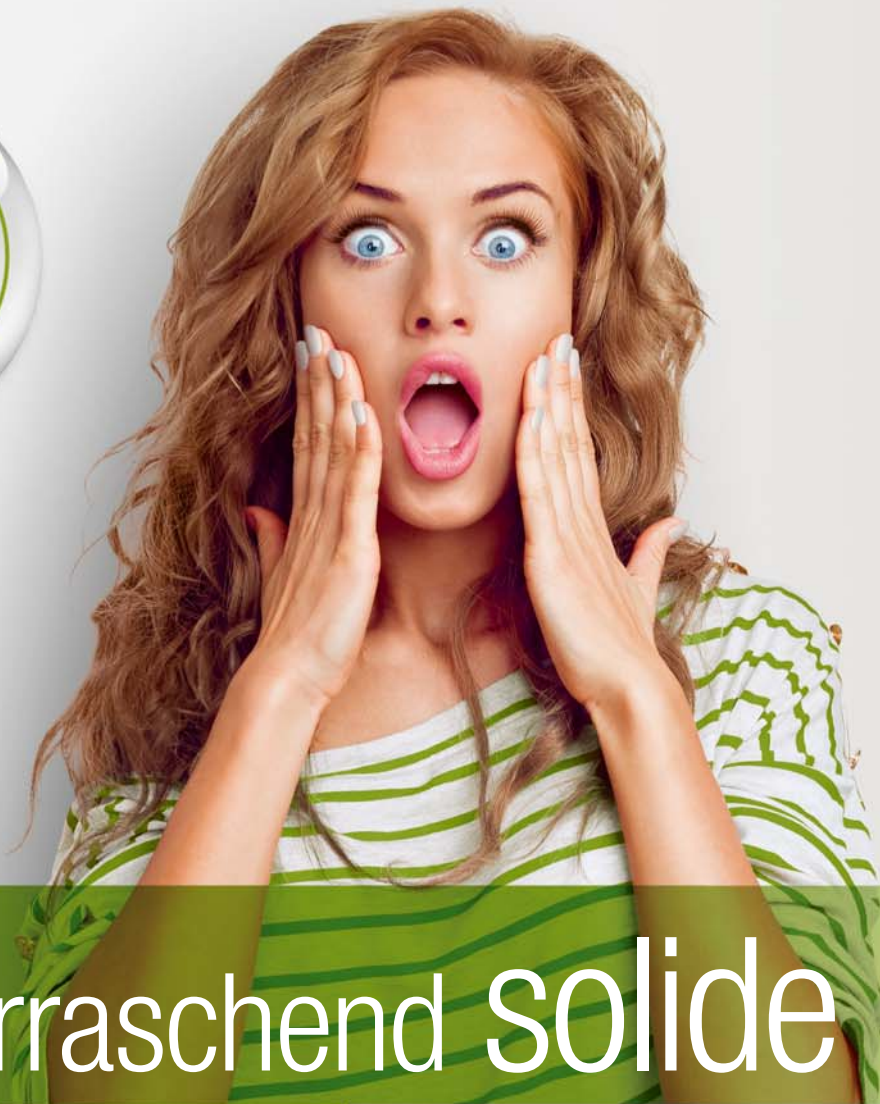
ausgebaut. Von den rund 2.000 Geschäftskundenberatern sind 150 auf die anspruchsvolle Kundengruppe spezialisiert. Da die Selbstständigkeit jede Menge betriebswirtschaftliches Know-how erfordert, unterstützt die Commerzbank ihre Kunden auch dabei, ihre Praxis wirtschaftlich effizient zu führen. Seit September 2014 arbeiten die spezialisierten Berater mit MedMaxx, einem der führenden Informationssysteme für die Gesundheitsbranche in Deutschland. Es wurde von Professor Dr. Wolfgang Merk, einem vereidigten Sachverständigen im Gesundheitswesen, entwickelt und speziell für die Commerzbank angepasst. MedMaxx enthält neben umfangreichen Fachinformationen für die Heilberufberatung auch einen Online-Benchmark-Vergleich sowie einen Praxiswertrechner. Damit können beispielsweise alle wichtigen Facharztgruppen, Zahnärzte und Apotheken ihre eigene Einnahmen- und Ausgabenrechnung mit ihrer jeweiligen Berufsgruppe vergleichen. Der Praxiswertrechner ermittelt auf Basis einer umfangreichen Datenbank den betriebswirtschaftlichen Wert von Praxen.

Commerzbank AG  
Tel.: 069 986609-25  
[www.commerzbank.de/aerzte](http://www.commerzbank.de/aerzte)

Frisch vom MEZGER







# Überraschend solide

## Einfachheit, die begeistert. Mit Ketac™ Molar von 3M ESPE.

Ketac Molar ermöglicht Ihnen jetzt voll abrechenbare Versorgung – bis zu limitiert kaulasttragenden Klasse II Indikationen. Aufgrund der hervorragenden mechanischen Eigenschaften kann auf ein zusätzliches Coating zukünftig verzichtet werden.

**KEIN SCHUTZLACK:** Aufgrund der hohen Biegefestigkeit von Ketac Molar kann auf ein zusätzliches Coating verzichtet werden

**ABRECHENBAR ÜBER GKV: JETZT NEU** bis zu einer limitiert kaulasttragenden Klasse II Füllung

**LANGZEITSTABIL:** Die hohe Abrasionsbeständigkeit führt zu einem geringen Verschleiß des Materials

**DIMENSIONSSTABIL:** Kein Schrumpf aber zahnähnliche Temperaturexension

**3M ESPE. Qualität, die begeistert.**

[www.3MESPE.de](http://www.3MESPE.de)



**Ketac™ Molar**

Glasionomer Füllungsmaterialien

**3M ESPE**

Medizinklimaindex:

## Wirtschaftliche Stimmung sinkt



Die niedergelassenen Ärzte, Zahnärzte und Psychologischen Psychotherapeuten in Deutschland blicken wieder negativ in ihre wirtschaftliche Zukunft. Das zeigt der Medizinklimaindex (MKI) Herbst 2014 der Stiftung Gesundheit mit dem Wert von -3,6. In den letzten eineinhalb Jahren war die wirtschaftliche Stimmung kontinuierlich gestiegen – bis hin zu einem Spitzenwert von +2,7 im Frühjahr 2014. Dieser Aufwärtstrend ist nun beendet.

Am positivsten gestimmt sind, wie schon in den drei Erhebungen zuvor, die Zahnärzte. Mit einem MKI von +13,5 liegen diese als einzige Fachgruppe im positiven Bereich. Dennoch haben sie seit dem Frühjahr ebenso am meisten an Optimismus verloren – damals betrug ihr MKI noch +28,6.

Auf der Zufriedenheitsskala folgen danach die Psychologischen Psychotherapeuten mit einem Wert von -2,6 (Frühjahr: +4,2). Am wenigsten optimistisch sehen die Ärzte ihre Zukunft. Ihr MKI liegt bei -7,4 (Frühjahr: -4,1).

Quelle: Stiftung Gesundheit

Praxismarketing:

## Komplettpakete für Werbemaßnahmen

Die Zeiten, in denen ein fett geschriebener Eintrag im Telefonbuch bereits ausreichte, um von potenziellen Patienten gefunden zu werden, sind lange vorbei. Seit der Lockerung des Arztwerberechts stehen Zahnärzten jedoch auch vielfältige Marketinginstrumente zur Verfügung, die zur Patientenaquise genutzt werden können. Doch welche Praxismarketingmaßnahmen sind dabei besonders wichtig? Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten. Verschiedene Faktoren wie Leistungsschwerpunkte, Wettbewerbssituation oder Niederlassungsort haben maßgeblichen Einfluss auf die Notwendigkeit bestimmter Marketingmaßnahmen. Dennoch haben sich in den letzten Jahren verschiedene Kernmaßnahmen herausgebildet, die sich zur Patientengewinnung besonders bewähren.



Wichtigste Praxismarketingmaßnahmen gebündelt

Die Agentur für Praxismarketing DOCRELATIONS® aus Düsseldorf hat nun verschiedene Praxismarketing-Komplettpakete entwickelt, in denen die wichtigsten Kernmaßnahmen gebündelt sind. Zahnärzte können sich zwischen einem günstigen Basispaket und zwei umfassenden Premiumpaketen entscheiden.

Ein weiterer Vorteil der Komplettpakete: Zahnärzte erhalten alle Leistungen aus einer Hand und ersparen sich dadurch viel Zeit und Abstimmungsaufwand. Das interdisziplinäre Team von DOCRELATIONS® besteht aus PR- und Marketingspezialisten, Web- und Grafikdesignern sowie Textern und Anwälten, die auf den Gesundheitsbereich spezialisiert sind.

Agentur DOCRELATIONS®

Tel.: 0211 93074070

info@docreations.de

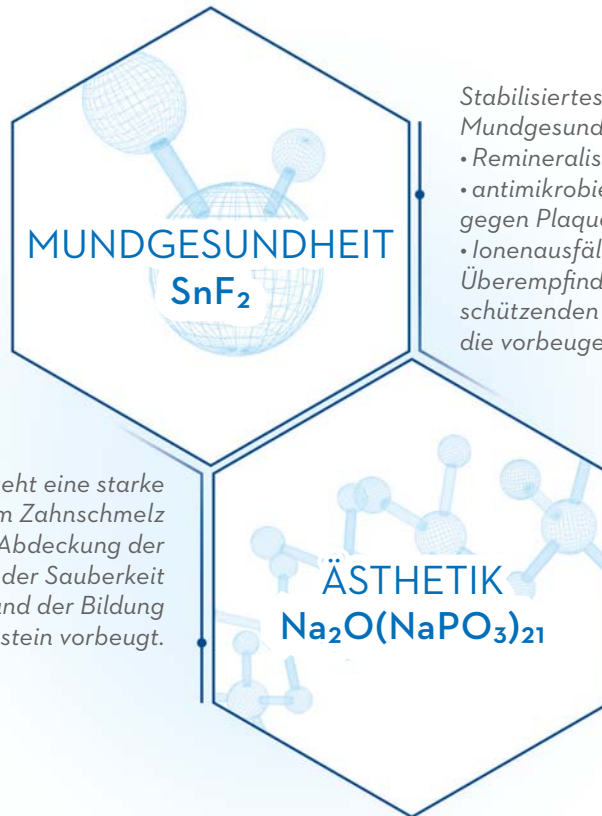
www.docreations.de

ANZEIGE





# PRO-EXPERT ZAHNCREME



Stabilisiertes Zinnfluorid verbessert den Mundgesundheitszustand durch

- Remineralisation mithilfe von Fluorid
- antimikrobielle Wirkung zur Vorbeugung gegen Plaque und Zahnfleischerkrankungen
- Ionenaussfällung zur Linderung von Überempfindlichkeiten
- die Bildung einer schützenden Schicht auf dem Zahnschmelz, die vorbeugend gegen Säure-Erosion wirkt.

Natriumhexametaphosphat geht eine starke chemische Bindung mit dem Zahnschmelz ein. Daraus resultiert eine Abdeckung der Zahnoberfläche, die ein Gefühl der Sauberkeit vermittelt und Verfärbungen und der Bildung von Zahnstein vorbeugt.

## GESÜNDERER MUND UND SCHÖNERE ZÄHNE\*\*

Entdecken Sie die außergewöhnlichen Vorteile der exklusiven Rezeptur mit stabilisiertem Zinnfluorid und Natriumhexametaphosphat für Mundgesundheit und Ästhetik<sup>1</sup>



**PRO-EXPERT**  
Tiefenreinigung\* Aktivgel



**PRO-EXPERT**  
Tiefenreinigung\*



**PRO-EXPERT**  
Zahnschmelz Regeneration<sup>1</sup>



**PRO-EXPERT**  
Sensitiv + Sanftes Weiß<sup>2</sup>



**PRO-EXPERT**  
Gesundes Weiss

\* So lange der Vorrat reicht.

\* Bekämpft Plaque selbst zwischen den Zähnen.

\*\* Im Vergleich zu einer herkömmlichen Zahncreme.

<sup>1</sup> Remineralisierung des Zahnschmelzes.

<sup>2</sup> In der Variante Sensitiv + Sanftes Weiß liegen der Zinnfluorid-Komplex und das Polyphosphat in leicht anderer Form vor. Die Wirkweise ist jedoch die gleiche wie bei den anderen PRO-EXPERT Varianten.

# Die drei Schlüssel zur Gelassenheit

| Christian Bremer



Christian Bremer  
Infos zum Autor

Stress, Burn-out und Resilienz sind als Themen in der Arbeitswelt nicht mehr wegzudenken. Zwar wünschen sich viele Menschen weniger Stress, jedoch ist das im Alltag gar nicht so einfach. Der folgende Beitrag umfasst daher konkrete, praktische Ansätze, um mehr Gelassenheit und weniger Stress zu erleben und zeigt, wie es gelassene Menschen schaffen, auch in stressigen Situationen ruhig, aktiv und kontrolliert zu bleiben

Typische Reaktionen unter Stress sind nervöse Überreaktionen oder eine passive Schockstarre. Beide Weisen sind nicht optimal, um aus der Situation das Beste zu machen. Denn: „Mit geballter Faust denkt es sich schlecht!“

**G**emäß einer umfangreichen Studie der DAK stand bei den Vorsätzen für das Jahr 2014 „weniger Stress“ auf Platz 1. Denn 53 Prozent der mehr als 3.000 Befragten gaben an, dieses als wichtigstes Vorhaben umsetzen zu wollen. Doch das ist schwerer, als es auf den ersten Blick erscheint. Denn oft tritt Stress spontan in Situationen auf, die schwer zu kontrollieren sind. Zeitdruck, Projekte, Mitarbeiter, Kunden und eigene Fehler können massiven Stress auslösen, welcher dauerhaft krank macht. Folgende drei Schlüssel ermöglichen Ihnen, dennoch mehr Gelassenheit und weniger Stress erleben zu können.

**Der erste Schlüssel: „Stopp! – Wenn ich Stress habe, mache ich erstmal gar nichts.“**

Meist ist Stress keine Frage der Wahl, sondern eine spontane, automatische, biologisch programmierte Reaktion. Sonst wäre es ja einfach, ruhig zu

bleiben. Doch typische Reaktionen unter Stress sind nervöse Überreaktionen oder eine passive Schockstarre. Beide Weisen sind nicht optimal, um aus der Situation das Beste zu machen. Denn: „Mit geballter Faust denkt es sich schlecht!“

Besser ist es hier sich anzugewöhnen, für einen kleinen Augenblick erstmal gar nichts zu tun. Hier reichen schon fünf Sekunden. Denn das steigert die Qualität des Denkens und Handelns enorm. Der erste Schlüssel zu mehr Gelassenheit lautet also: „STOPP! Wenn ich Stress habe, mache ich erstmal gar nichts.“







**Gelassenheit zu lernen ist einfacher, als es scheint.** Es braucht nur eine regelmäßige Anwendung dieser drei einfachen, in der Praxis umsetzbaren Schlüssel.

**Der zweite Schlüssel: „Wie atme ich?“**  
Nach der kurzen Pause des „aktiven Nichtstuns“, um das eigene Gemüt zu beruhigen, geht es nun darum, aus dem Gedankenkarussell und dem unter Stress meist unangenehmen Kopfkino rauszukommen. Dies funktioniert mit der einfachen Frage: „Atme ich noch?“ Mit ihr vergewissern Sie sich, ob Sie noch atmen. Auch wenn diese Frage jetzt auf den ersten Blick nahezu lächerlich einfach wirkt, ist sie enorm wichtig. Denn die eigene Atmung ist der Schlüssel zur stets vorhandenen inneren Weisheit. Unter Stress ist diese blockiert und nicht nutzbar. Die Atmung ermöglicht Ihnen außerdem wertvolle Kraft und einen Moment der erholsamen Ruhe.

**Der dritte Schlüssel: „Was kann ich jetzt konkret tun?“**  
Dieser Schlüssel ermöglicht Ihnen abschließend, aktiv und überlegt zu handeln. Hierfür ist es wichtig, sich selbst zu sortieren und sich eine Übersicht

zu verschaffen. Es braucht eine neue stressfreie Perspektive. Dies funktioniert mit der Beantwortung einfacher Fragen, die das eigene Denken in eine konstruktive Richtung lenken. Solche Fragen lauten beispielsweise: „Was kann ich jetzt konkret tun?“ – „Wann habe ich so etwas schon mal bewältigt?“ – „Wer kann mir helfen?“ – „Was würde mein Vorbild jetzt tun?“ Diese Fragen lenken die eigenen Gedanken in die eigene Einflusszone. Gelassenheit zu lernen ist einfacher, als es scheint. Es braucht nur eine regelmäßige Anwendung dieser drei Schlüssel.

## kontakt.

### **BREMER Coaching und individuelles Training**

Inhaber Christian Bremer  
Kaiserswerther Straße 115  
40880 Ratingen bei Düsseldorf  
Tel.: 02102 420962  
cb@christian-bremer.de  
www.christian-bremer.de



# Die sanfte Revolution in der Zahnmedizin.

**DentaPort ZX mit OTR-Funktion: immer die richtige Einstellung.**

So schonend haben Sie noch nie am Zahn gearbeitet: Der DentaPort ZX mit Optimum-Torque-Reverse-Funktion sorgt jederzeit für das optimale Drehmoment der Feile – sowohl im rotierenden als auch im alternierenden Betrieb. Microcracks und Feilenbrüche gehören damit der Vergangenheit an. Das ist Endodontie der Extraklasse. Von Morita. Für Sie.  
[www.morita.com/europe](http://www.morita.com/europe)



The New Movement  
in Endodontics

 In Schneidrichtung  
 Gegen die Schneidrichtung

Praxismarketing

# Wie wichtig ist Marketing-Controlling?

| Prof. Dr. Thomas Sander

Die meisten Zahnärzte halten bewusstes Praxismarketing für wichtig und verhalten sich entsprechend. Mittlerweile sind große Praxisschilder und Plakate, Anzeigen in Zeitungen, mit Praxisbildern beklebte Busse und Bahnen sowie Radiowerbungen und vieles mehr alltäglich. Doch macht das alles Sinn? Grundsätzlich muss man nach der Effizienz dieser Maßnahmen fragen. Das bewusste Analysieren und Hinterfragen der Werbeaktivitäten wird als Marketing-Controlling bezeichnet.

Experten raten Zahnärzten, ein Budget von fünf Prozent des Umsatzes (dauerhaft) bis zehn Prozent (in der Startphase) für Praxismarketing vorzusehen. Hintergrund ist eine messbare, permanente Verschiebung der Aufmerksamkeit: Während früher die weitaus größte Zahl aller Neupatienten über die Mundpropaganda in die Praxis kam, überwiegen in Städten und bei den jüngeren Menschen heute das Webmarketing und weitere moderne Werbemaßnahmen. Über das Empfehlungsmarketing kommt inzwischen deutlich weniger als die Hälfte der Patienten neu in die Praxis. Im Mittel hat jeder Zahnarzt im Monat zehn neue Patienten, aber die marketingstarken Praxen erreichen viel mehr – mit der Folge, dass die marketingschwachen Praxen immer mehr verlieren.

## Zunahme attraktiver Werbeträger

Auffällig ist die Entwicklung der vermeintlich erfolgreichen Werbeträger: Während des Siegeszuges der Praxis-Website wurden die Gelben Seiten verdrängt, gleichzeitig wurde vermehrt in Zeitungen geworben. Noch vor einem

Jahr hat der Autor eine Untersuchung durchgeführt, nach der Arztbewertungsportale keine große Bedeutung für die Neupatientengewinnung hatten. Bereits ein Jahr später – also heute – sieht das gemäß einer neuen Studie ganz anders aus: Inzwischen suchen sehr viele Patienten ihren neuen Zahnarzt über diese Portale. Und die Portale sind wiederum mit der Website verknüpft. Auch die Website allein reicht nicht mehr aus. Sie muss so gestaltet sein, dass Patienten emotional wirksam angesprochen werden. Außerdem muss sie für alle Endgeräte – vom PC über Tablets bis hin zu Smartphones – optimiert sein (Responsive Webdesign), denn die meisten Zugriffe erfolgen von den kleinen Geräten. Das Wesentliche ist aber: Die Praxiswebsite muss auch gefunden werden können. Deshalb stecken erfolgsorientierte Zahnärzte das Geld vor allem in die Suchmaschinenoptimierung (SEO).

Doch selbst in diesem Teilsegment gibt es ständig neue Entwicklungen: Google AdWords (bezahlte Anzeigen bei Google) beispielsweise spielt bei der Zahnarzttsuche – hier gerade für Spezialleistungen wie etwa die Implantologie – eine immer größere Rolle.





**Info-Hotline**  
**0800 755 7000**

# Neugierig?

## Bei unseren günstigen Preisen absolut verständlich!

Sie möchten uns testen und von unseren günstigen Preisen profitieren? Rufen Sie unsere kostenlose Hotline 0800 755 7000 an und bestellen Sie noch heute einen unverbindlichen Kostenvorschlag oder unser Starter Kit. Unsere Arbeiten durchlaufen von der ersten Aufnahme über die Produktion, bis hin zum Versand, einer professionellen Kontrolle. Dies garantieren wir Ihnen exklusive mit bis zu 5 Jahren. Modelle, Leistungen der Arbeitsvorbereitung, Verarbeitungsaufwand NEM, Kunststoffzähne, Versand und MwSt., sind in unseren Preisen bereits enthalten.



### Verteilung des Budgets

Aus den zuvor genannten Gründen ist es essenziell, bei der Werbeplanung strategisch vorzugehen:

- Positionierung für die nächsten fünf bis zehn Jahre erarbeiten und festlegen
- Marketinganalyse des wettbewerblichen Umfeldes
- Bereitstellung eines Marketingbudgets
- Festlegung von geeigneten Maßnahmen für ein Jahr
- Abgleichung von Budget und Marketingmaßnahmen
- Durchführung der Maßnahmen
- Messung der Maßnahmen
- Analysieren der Erfolge
- Planung des nächsten Jahres

Bei der Verteilung des Budgets muss zunächst auf allgemeine Erfahrungswerte zurückgegriffen werden. Aber spätestens ab dem zweiten Jahr muss der Mitteleinsatz auf der Basis der im Marketing-Controlling gewonnenen Ergebnisse geplant werden, denn nur so können die Mittel langfristig effizient eingesetzt werden. Die drei letztgenannten Punkte sind wesentliche Bestandteile dieses Controllings. Ganz wichtig ist die Erkenntnis, dass es sich beim Marketing-Controlling nicht um eine einmalige Aktion, sondern um einen dauerhaften Prozess handelt.

### Inhalte des Controllings

Die wichtigste Maßnahme ist das kontinuierliche Erfassen, wie neu in die Praxis kommende Patienten zuerst auf die Praxis aufmerksam geworden sind. Dazu kann die Praxis einen einfachen Fragebogen gestalten. Die mündliche Abfrage oder die Freitextform auf dem Anamnesebogen ist hingegen nicht zu empfehlen, weil hier unbewusste Beeinflussungen wirken beziehungsweise der Patient überfordert ist. Den Fragebogen kann man auch professionell erstellen lassen, was den Vorteil hat, dass die Auswertungen unaufwendig sind und mehr Möglichkeiten bieten. Außerdem ist das in der Regel kostengünstiger.

Der Fragebogen muss alle Werbeaktivitäten berücksichtigen und deshalb auch gegebenenfalls von Zeit zu Zeit angepasst werden.

Bei der Auswertung ist dann entscheidend, wie viele Patienten durch welche Maßnahmen auf die Praxis aufmerksam geworden sind. Auch ist zu berechnen, wie viel Gewinn ein neuer Patient zusätzlich – natürlich möglichst leistungsspezifisch – bringt, und wie groß der Effizienzgrad ist: Mit welchem Kosteneinsatz generiere ich welchen zusätzlichen Gewinn? Weiter zu beachten sind crossmediale Wirkungen, denn der Patient wird in der Regel nicht nur durch eine Maßnahme auf die Praxis aufmerksam. Außerdem interessiert, wie viele von den Patienten, die einen Termin machen, tatsächlich eine wirtschaftlich interessante Leistung in Anspruch nehmen. Hierbei sprechen wir von der Konversionsrate. Schließlich ist auch wichtig, welche Patienten langfristig an die Praxis gebunden werden können. Diese Punkte können im Rahmen dieses Beitrages jedoch nicht vertieft werden.

### Erfolgsanalyse und Planung

Die Auswertung erfolgt mit viel Erfahrung und unter Zuhilfenahme von günstigen Tools wie zum Beispiel Google Analytics. Im Zusammenhang mit der Honorar- und Fallzahlenentwicklung wird eine aussagekräftige Statistik aufgebaut.

Auf der Basis dieser Statistik und in Verbindung mit der Beobachtung des Marketingmarktes für Zahnärzte werden dann die Maßnahmen des nächsten Jahres geplant. Die Analyse und somit die Entscheidung über die Verteilung des neuen Budgets ist naturgemäß sehr individuell und kann nur schwer abstrahiert werden. Auch ist die Effizienzrate sehr interpretationsbedürftig. Aber als Anhaltswert kann dienen, dass eine Werbemaßnahme dann effizient ist, wenn sie mehr als das Dreifache der eingesetzten Mittel als zusätzlichen Gewinn generiert (Effizienzrate drei).

### Werbung ist nicht alles

Mit der oben beschriebenen Methodik machen Sie – so wie andere auch – auf sich und Ihre angebotenen Leistungen aufmerksam. Gut gemacht, sind diese Maßnahmen authentisch, stellen Sie also so dar, wie Sie wirklich sind. Denn der Patient soll in der Praxis

das vorfinden, was er vor dem ersten Besuch erwartet hatte.

Manchmal ist es aber auch so, dass die Praxis dem Patienten nicht so begegnet, wie es sich der Praxisinhaber wünscht. Entweder verhält sich das Team nicht optimal, oder beim Praxisinhaber weichen Selbst- und Fremdbild deutlich voneinander ab. Dann kann der Praxis ein „Mystery-Shopping“ empfohlen werden, das heißt, als Patienten angemeldete Profis kommen – auch vom Auftraggeber unerkannt – in die Praxis, analysieren und bewerten die Ansprache und decken das Verbesserungspotenzial auf. Das Mystery-Shopping ist die höchste Stufe des Marketing-Controllings.

Mehr zum „Mystery-Shopping“ können Sie in einer der nächsten Ausgaben der ZWP lesen.

### Fazit

Angesichts des zunehmenden Wettbewerbs, der Vielzahl und Entwicklung von geeigneten Werbeträgern, der Vielfalt und Individualität des Einzelfalls und des im Mittel zunehmenden Budgets pro Praxis für Werbung ist ein Marketing-Controlling im Hinblick auf den effizienten Einsatz der Werbemittel heute zwingend erforderlich. Es ist davon auszugehen, dass die Bedeutung weiterhin wachsen wird.



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



Sander Concept  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

### Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen  
Lehrgebiet Praxisökonomie  
Medizinische Hochschule Hannover  
Carl-Neuberg-Straße 1  
30625 Hannover  
Tel.: 0171 3271140  
sander.thomas@mh-hannover.de  
www.prof-sander.de

**Access® Abformmaterial**  
Vinyl-Polysiloxan für alle Abformtechniken

# Machen Sie den besten Abdruck!



**Akkurate und dimensional stabile Abformungen sind die wichtigste Verbindung zwischen Ihrem Patienten und dem Zahntechniker.**

Deshalb kennen die Centrix Access Abformmaterialien keine Kompromisse, die VPS-Formel garantiert erfolgreiche Ergebnisse bei jeder Abformung. Vertrauen Sie auf die exakten Ergebnisse von Access Abformmaterialien bei allen Kronen- und Brücken-Situationen. Wählen Sie aus unserer kompletten Linie von Viskositäten nach ADA-Standard:

- **Access BLUE®** Bissregistrierung - bindet schnell und hart in nur 30 Sekunden ab
- **Access PURPLE®** Bissregistrierung - bindet in 2 Minuten in eine cremige Viskosität ab
- **Access GOLD® & Access® MONOPHASE** - sind mit den Access Kanülenspitzen spritzfähig und besitzen hydrophile Zusätze für hohe Genauigkeit
- **Access® HEAVY** and **Access® MONOPHASE** - Standfeste Formel, bleiben beim Füllen des Löffels in Form



## ANGEBOT

**3 + 1: Kaufen Sie 3 beliebige Packungen Access Abformmaterialien und erhalten Sie eine beliebige GRATIS!**

**Kostenfrei anrufen: 0800-2368749**

und Code angeben: ZWP-IMP-1114

Dieses Angebot gilt bis zum 31.12.2014

Weitere Informationen finden Sie unter: [www.centrixdental.de](http://www.centrixdental.de)



**centrix®**

Making Dentistry Easier.™





ZWP Designpreis

# Von der Vision zum Wettbewerb

| Katja Mannteufel

Zögern Sie noch oder planen Sie schon – den Neubau Ihrer Zahnarztpraxis, den Erweiterungsbau oder Umbau? Manchmal gehören eben Vorstellungsvermögen und Wagemut dazu, um Visionen wahr werden zu lassen. Wir lassen uns gern von Ihnen begeistern – gemeinsam mit der ZWP Designpreis-Jury!



lands schönste Zahnarztpraxis“ 2014 geworden: Die „Zahnärzte im Kaisersaal“ um Andreas Bothe haben in diesem Jahr den ZWP Designpreis für sich entschieden.

Als Gewinnerpraxis aus insgesamt 70 Einsendungen überzeugten die „Zahnärzte im Kaisersaal“ mit einem neuartigen Raumkonzept. So ist es Andreas Bothe und TREILING Architekten nach Einschätzung der ZWP Designpreis-Jury eindrucksvoll gelungen, den Bestand des 1911/12 direkt am Kurfürstendamm errichteten Gebäudes zu erhalten und durch kubusförmige Einbauten in der Mitte des Saales mit der Gegenwart zu verknüpfen. Entstanden ist ein reizvolles Zusammenspiel aus Historie und Moderne, aus opulenter Grandeur und schlichter Funktionalität. „Das Ergebnis übertraf meine kühnsten Träume“, so Praxisinhaber Andreas Bothe.

## Der ZWP Designpreis 2015

Seit 2002 vergibt die Redaktion der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis den Titel „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. Hunderte Bewerbungen sind seitdem eingegangen mit der Tendenz, dass Praxisinhaber, Architekten, Designer, Möbelhersteller und Depots es wie nie zuvor verstehen, die Bedürfnisse ihrer Patienten und moderne Zahnheilkunde in Einklang zu

bringen mit einer unverwechselbaren Corporate Identity.

Wann lassen Sie Ihre Visionen Wirklichkeit werden? Bewerben Sie sich für den ZWP Designpreis 2015 und überzeugen auch Sie die Jury: Die Bewerbungsfrist endet am 1. Juli 2015. Die Bewerbungsmodalitäten, das Bewerbungsformular und einen Rückblick auf den Designpreis der letzten Jahre mit Entwicklungen, Bewerbern und Gewinnern in den einzelnen E-Paper-Ausgaben finden Sie unter [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org)



Bildergalerie  
Teilnehmer des  
ZWP Designpreises 2014

info.

## Zahnärzte im Kaisersaal, Andreas Bothe/Berlin

**Praxisgröße:** 208 m<sup>2</sup> (Kaisersaal und Nebenräume; Nebenräume: 33 m<sup>2</sup>)

**Design/Planung:** TREILING Architekten, Architekt Manfred Treiling, Berlin

**Depot:** Henry Schein Dental Deutschland GmbH, Berlin

**Möbel:** Geilert GmbH, Leisnig; Weisse GmbH & Co. KG, Eberswalde

**Behandlungseinheiten:** Sirona  
**Röntengeräte:** Sirona



Fotos: [www.christiangahl.com](http://www.christiangahl.com)

**A**ls Zahnarzt Andreas Bothe erstmals den Kaisersaal im Berliner Haus Cumberland betrat, war das „Liebe auf den ersten Blick“, wie er sagt. Überwältigt von der Schönheit der Architektur sei eine Vision entstanden – das Ziel, den „charismatischen Raum zu neuem Leben zu erwecken“. Der Kaisersaal sollte „in neuem Glanz“ erstrahlen und „öffentlich zugänglich“ werden.

## Die Gewinnerpraxis 2014

Aus der Idee und einer gehörigen Portion Mut und Ausdauer ist „Deutsch-

# SIE HABEN STIL. UND WIR DAS POLSTER DAFÜR.

Für Sie gehören Design und Komfort auch in die Praxis? Dann bietet Ihnen unser neues Lounge Polster für TENE0 und SINIU0 alles, was Sie brauchen: Sein dynamisches Design erfreut das Auge, sein hoher Liegekomfort umschmeichelt Ihre Patienten. Das hochwertige Material fühlt sich nicht nur gut an, es ist auch besonders hygienisch und pflegeleicht. **Es wird ein guter Tag. Mit Sirona.**



*Wir gratulieren*

dem Gewinner des ZWP Designpreises 2014:  
Zahnarzt Andreas Bothe aus Berlin mit der  
Gewinnerpraxis „Zahnärzte im Kaisersaal“.

SIRONA.COM

The Dental Company

sirona.



Teil 1

# So gelingt ein Softwarewechsel

| Claudia Hytrek



Routine bietet Sicherheit – das gilt auch in Bezug auf die zahnärztliche Praxismanagement-Software. Warum also ein bestehendes und eingespieltes System wechseln? Wir haben Andrea Fischbach, Seniorberaterin Software bei der solutio GmbH, gefragt, warum sich ein Softwarewechsel dennoch lohnt und wie eine reibungslose Umstellung aussehen kann.



Andrea Fischbach ist Ansprechpartnerin für alle Fragen rund um die Praxismanagement-Software CHARLY im Raum Nordrhein-Westfalen.

*Praxisinhaber zögern oft, sich für einen Softwarewechsel zu entscheiden. Warum?*

Viele Zahnärzte schrecken zunächst vor einem Softwarewechsel zurück. Sie befürchten meist drohende Turbulenzen im Praxisablauf sowie langwierige und kostenintensive Übergangsprozesse. Auch Ängste und Gewohnheiten der Mitarbeiter spielen eine große Rolle. Oft kommt die fehlende Vorstellung hinzu, dass ein reibungsloser Wechsel machbar ist.

*Welches Potenzial bietet ein Wechsel?*

Ein Wechsel auf eine effizientere Software ermöglicht eine Verbesserung der Praxisorganisation, die sowohl für das Team als auch für die Patienten spürbar ist. Durch die optimierten Arbeitsprozesse bleibt dann mehr Zeit für die wichtigen Dinge – in der Praxis und im Leben.

*Welche Kriterien empfehlen sich für die Wahl des Zeitpunkts der geplanten Umstellung?*

In der Regel bietet sich – vor allem für Praxen mit Kassenpatienten – eine Umstellung der Software zum Quartalswechsel an. Die Erfahrung hat gezeigt, dass sich rund zwei Monate Vorbereitungszeit anbieten, um den Umstieg reibungslos zu gestalten. In diesem Zeitraum werden die neue Software installiert, Stammdaten und Komplexe individualisiert und das Praxisteam geschult.

*Welche vorbereitenden Maßnahmen müssen idealerweise getroffen werden?*

Zunächst sollte überprüft werden, ob die bestehende Hardware den Anforderungen der neuen Software genügt. Im Idealfall geben die Hersteller von Praxismanagement-Software Empfehlungen für die Hardwares ab, die mit dem neuen System kompatibel sind. Im nächsten Schritt – der präzisen Vorbereitung und Planung – empfiehlt

es sich, genau zu überlegen, welche Stammdaten eingerichtet werden müssen. Schließlich müssen die Mitarbeiter geschult und eine Datensicherung vorgenommen werden. Je besser die Vorbereitung im Vorfeld, desto leichter geht der Wechsel über die Bühne.

*Wann und wie sollte man das Praxisteam einbinden?*

Idealerweise gleich von Anfang an. Bindet man die Mitarbeiter frühzeitig in die Umstellungsplanung ein, ist die Akzeptanz für die neue Software sehr hoch. Die besten Erfahrungen haben wir gemacht, wenn das komplette Team schon bei der ersten Vorstellung der zukünftigen Software in der Praxis dabei ist. Im direkten Austausch können Vorbehalte frühzeitig geklärt und Widerstände direkt abgebaut werden. Wichtig ist ebenfalls, das konkrete Umstellungsprozedere mit den Mitarbeitern durchzusprechen und sie im Vorfeld zu schulen, damit Ängste abgebaut werden können.

*Was empfehlen Sie Praxen in puncto Datensicherung vor der Umstellung der Praxissoftware?*

Eine externe Datensicherung ist nicht nur jeden Morgen, sondern besonders auch vor jeder Softwareumstellung unabdingbar. Dabei empfiehlt es sich, Unterstützung von Experten, beispiels-

weise von Hardwarebetreuern oder dem technischen Support des Softwareanbieters, in Anspruch zu nehmen.

### *Wie kann sichergestellt werden, dass der Umstellungsprozess reibungslos verläuft?*

Zum einen ist eine enge Begleitung des Umstellungsprozesses durch den Anbieter des neuen Programms zu empfehlen. Stehen Ihnen ein direkter Ansprechpartner für Fragen und die Möglichkeit von weiteren Optimierungen oder bei Bedarf zusätzliche Schulungen zur Verfügung, ist das bereits die halbe Miete für einen reibungslosen Umstellungsprozess. Mit einem speziellen Neukundenservice leistet die solutio GmbH eine solch enge Betreuung im ersten halben Jahr. Auf der sicheren Seite sind Praxen außerdem, wenn Sie zudem einen realistischen Zeitplan aufstellen und den Start mit der neuen Software gründlich vorbereiten.

### *Sie haben als Praxismanagerin selbst schon eine Softwareumstellung erlebt. Was waren damals die entscheidenden Gründe für die Umstellung und welche Erfahrungen haben Sie gemacht?*

Das ehemalige System in der Praxis sollte ersetzt werden, da es nicht mehr den Vorstellungen einer befundorientierten Behandlungsplanung entsprach. Wir wollten damals die Daten aus dem Altsystem übernehmen. Allerdings klappte der Datentransport nicht wie geplant: So wurden unter anderem offene Rechnungen nicht vollständig übertragen. Für mich und meine Kolleginnen damals bedeutete dies, alle Daten mühsam zu kontrollieren sowie mit Stift und Papier nachzuarbeiten – das hat viel Zeit gekostet. Aus heutiger Sicht sage ich: Datenübernahme, nie wieder.

### *Was spricht für eine Softwareumstellung ohne Datenübernahme?*

Zunächst findet die Aufbereitung der Daten für die neue Software statt. In dieser Zeit darf auf dem neuen System noch nicht gearbeitet werden – das bedeutet in der Regel einen Arbeitsausfall für die Praxis von mehreren Tagen. Hinzu kommt, dass für die Datenübernahme zusätzliche Kosten anfallen.

Von der anderen Seite her betrachtet ist ein Programmwechsel eine ideale Möglichkeit für eine Aufräumaktion, in deren Zuge veraltete und doppelte Adressen bereinigt werden können. Einen Patienten mit seiner Versichertenkarte neu aufzunehmen, geht wesentlich schneller als der Abgleich, was an Altdaten korrekt übernommen wurde und was nicht. Bei Patienten mit großen Historien, auf die Zahnärzte nicht verzichten möchten, bietet es sich an, diese als PDF aus der bisherigen Software abzuspeichern und sie anschließend in die Ablage von CHARLY zu importieren. So sind die Daten mit einem Klick jederzeit wieder aufrufbar. Eine Umstellung ohne Datenübernahme ist gewissermaßen ein frischer Start mit frischer Software.

### *Kurz und prägnant: Warum sollte man durchaus mit dem Gedanken spielen, die Software zu wechseln?*

Der Wechsel auf die richtige, neue Software, die den Motor der Praxis darstellt, ermöglicht eine Optimierung der Praxisstruktur. Stimmt diese, bleibt mehr Zeit für die wichtigen Dinge im Leben. Bringt die Software zudem neue Funktionen mit, punktet die Praxis durch ein Plus an Service und Patientenorientierung. Die Erfahrung zeigt: Es lohnt sich!



solutio GmbH  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

### solutio GmbH

Zahnärztliche Software und  
Praxismanagement  
Andrea Fischbach  
Max-Eyth-Straße 42  
71088 Holzgerlingen  
Tel.: 07031 4618-739  
fischbach@solutio.de  
www.solutio.de

## INTELLIGENT SMILE RESTORATION PRODUCTS

[www.dentalprofessional.de](http://www.dentalprofessional.de)

### DENTAPREG



Für ästhetische Rekonstruktionen mit Glasfasertechnologie, bietet Dentapreg für jeden Einsatzbereich genau die richtige Glasfaserstruktur.

- Minimale Invasivität
- Hohe Polierbarkeit
- Sichere und einfache Anwendung

### ZIRCULES



Dualhärtendes thixotropes Premium-Komposit mit Zirkonfüller und Nanotechnologie für Stumpf-aufbauten und Wurzelstiftzementierung.

- Beschleifbar wie Dentin
- Keine Schichttechnik nötig
- Schnelle und sichere Aushärtung
- Hohe Röntgenopazität
- Höchste Druckfestigkeit und große Endhärte

### FUSION LIGHT 4.0

LED-Polymerisationsleuchte mit Karies- und Mundkrebsvorsorgefunktion

- Zur gleichmäßigen und vollständigen Aushärtung von allen Dentalmaterialien
- Hervorragender Zugang durch schlanken Lichtaufsatz mit optimaler Abwinkelung
- High Power (2750 mW/cm<sup>2</sup>) und Option zur Lichtreduktion (1300 mW/cm<sup>2</sup>)
- 3 Polymerisationsmodi
- Leichtes, strapazierfähiges Metallhandstück
- Kurze Ladezeiten (90 Min.), 45 Min. Laufzeit



### Curing Caps



Weitere Produkte zum Kennenlernen finden Sie unter  
[www.dentalprofessional.de](http://www.dentalprofessional.de)

Mail: [info@dentalprofessional.de](mailto:info@dentalprofessional.de) | Tel.: +49 (0) 7543 - 500 47 58

Praxis-Fanpage bei Facebook

# Soziale Netzwerke als Marketinginstrument für Zahnärzte

| Christian Henrici

Rockbands haben Fans, Zahnärzte ebenfalls – allerdings im sozialen Netzwerk Facebook. Die virtuelle Plattform zum Austausch von Meinungen und Neuigkeiten, die als Kommunikationsmittel für private Nutzer startete, hat längst auch eine große Bedeutung als Marketingtool in den unterschiedlichsten Branchen. Spätestens seit den Lockerungen im rechtlichen Bereich für die Außendarstellung von Heilberuflern haben auch die Betreiber von Zahnarztpraxen diese Option für sich entdeckt. Eine Fanpage, also die Präsenz einer Zahnarztpraxis bei Facebook, bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten, von denen Zahnärzte profitieren können. Denn wer sich als „Fan“ registriert, bleibt über wichtige Fakten und individuelle Informationen rund um „seine“ Zahnarztpraxis informiert.

**I**mmer mehr Deutsche informieren sich über Gesundheitsangebote im Internet. Potenzielle Patienten suchen im Web nach Praxen, die zu ihnen passen, lesen Bewertungen und stellen Erfahrungsberichte online zur Verfügung. Soziale Netzwerke gewinnen im Zusammenhang mit diesem Trend eine steigende Bedeutung, denn sie sind kostengünstig, anwenderfreundlich und haben das Potenzial, die veröffentlichten Inhalte weit und schnell zu verbreiten. Weil die registrierten „Fans“ auch persönliche Meinungen und Kommentare kommunizieren können, bleibt außerdem die gerade in den Heilberufen wichtige Komponente des Empfehlungsmarketings erhalten.

Auch wenn eine Fanpage vergleichsweise einfacher zu erstellen ist als ein klassischer Internetauftritt, sollte ein Praxischef einige Punkte im Voraus bedenken, bevor er ins Social Media Marketing einsteigt. Dazu gehören zum Beispiel Vorgaben bezüglich des Zeitrahmens der Umsetzung, eine Zieldefinition und die Prüfung, ob ihm die personellen und finanziellen Ressourcen zur Verfügung stehen, um sein Vorhaben zu verwirklichen. Im Gegensatz

zur Website, die ein eher statisches Instrument zur Imagepflege ist, lebt die Praxis-Fanpage von Kommunikation und Austausch.

## Persönlichkeit hat Vorrang

Zahnärzte mit eigener Praxis sollten sich also nicht hastig und kopflos in die Welt des Social Media Marketings stürzen, es besteht aber auch kein Grund für Berührungängste. Wer sich mit dem Gedanken trägt, eine Fanpage zu erstellen, könnte beispielsweise Kollegen, die bereits über entsprechende Erfahrungen verfügen, um Rat fragen. Außerdem existiert inzwischen Fachliteratur speziell zum Thema „Social Media Marketing für Zahnärzte“. Zum Beispiel ein Ratgeber von Medizinrechtsanwalt Jens Pätzold und Zahnarztberater Christian Henrici mit vielen praktischen Tipps zur Fanpage. Das Buch erscheint im November.

Eine Fanpage besteht aus zwei Teilen: der Infoseite mit relevanten Rahmenbedingungen und der Chronik, die zum Austausch mit den „Fans“, also mit den Patienten und allen anderen, die an der Praxis interessiert sind, dient. Insbe-

sondere beim Aufgabenbereich in Verbindung mit der Chronik empfiehlt es sich, das Praxisteam von Anfang an mit einzubeziehen. Die meist jungen Mitarbeiter sind oft schon vertraut mit sozialen Netzwerken und können wertvollen Input für die Planung der Inhalte liefern. Darüber hinaus besteht auch die Möglichkeit, professionelle Beratung für den Aufbau einer Fanpage in Anspruch zu nehmen, wie sie zum Beispiel die OPTI Zahnarztberatung GmbH anbietet.

Generell punktet eine Facebook-Seite bei den „Fans“ in erster Linie durch Persönlichkeit. Konkret bedeutet das: eher witzige Anekdoten aus dem Praxisalltag zu veröffentlichen als wissenschaftliche Abhandlungen über Parodontitisbehandlungen, eher ein Schnappschuss oder ein Video mit dem Smartphone als Schmuckfotos einzustellen und eher eine persönliche Ansprache zu wählen als geschliffenes Marketing-Wording. Die Chronik ist der richtige Platz für Nachrichten über erfolgreiche Fortbildungen des Personals, spannende Mitarbeiterhobbys, den letzten Betriebsausflug oder neue Teammitglieder. Diese Nach-



richten werden „Posts“ genannt und kommen bei den Usern deshalb gut an, weil sie durch den Blick hinter die Kulissen am Geschehen teilhaben. Meldungen mit aktuellem Bezug wie geänderte Öffnungszeiten, Urlaubsvertretungen oder aber die Bewertung gesundheitspolitischer Meldungen sind ebenfalls geeignete Posts für die Chronik.

### Kontinuität als Erfolgsfaktor

Der passende Turnus der Aktualisierungen ist mitentscheidend für den Erfolg einer „Fansite“; denn Social Media Marketing erfordert eine gewisse Kontinuität. Hier gilt es, einen Mittelweg zu finden, der garantiert, dass die Nutzer nicht das Interesse verlieren, ohne dass sich diese durch zu viele „Posts“ belästigt fühlen. Zwei bis drei Mitteilungen wöchentlich suggerieren den Lesern, dass die Seite regelmäßig aktualisiert wird. Auch bei der Pflege der „Fansite“ ist es vorteilhaft für den

Zahnarzt, wenn sein Team motiviert ist, ihn zu unterstützen. Dabei müssen die Verantwortlichen nicht nur den Posts selbst, sondern auch den damit eingehenden Reaktionen genügend Aufmerksamkeit widmen. Fragen und Kommentare sind gewünscht und stärken die Bindung zu den Patienten. Damit sich diese ernst genommen fühlen, sollte der zuständige Mitarbeiter also möglichst zeitnah reagieren beziehungsweise antworten.

Die Tatsache, dass die „Fans“ im Rahmen der Kommentarfunktion direkt mit der Praxis in Kontakt treten können, impliziert auch kritische Anmerkungen. Hier sollte der Chef mit seinen Mitarbeitern einen standardisierten Ablaufplan erstellen, der vorgibt, wie in solchen Fällen zu verfahren ist. Generell gilt: Eine ehrliche Entschuldigung bei berechtigter Kritik schafft meist schnell wieder Klarheit und ist sinnvoller als eine endlose Diskussion. Auf keinen Fall sollten

kritische Kommentare einfach gelöscht werden.

Wer einige wenige Grundregeln beachtet, verfügt mit einer „Fansite“ über ein Mittel zur Patientenbindung, das außerdem für eine moderne und transparente Praxis steht.



Christian Henrici  
Infos zum Autor



OPTI Zahnarztberatung GmbH  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

### OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8  
24351 Damp  
Tel.: 04352 956795  
[www.opti-zahnarztberatung.de](http://www.opti-zahnarztberatung.de)

ANZEIGE

**DKV**  
**goDentis**  
Ihr Partner für Zahngesundheit



## Das motivierte Praxisteam – Patienten binden heißt Mitarbeiter binden!

**03.12.2014**

15.00 - 19.00 Uhr, Köln

Workshop für Praxisinhaber und PraxismanagerInnen

### Kosten:

99,00€ zzgl. MwSt.

(kostenfrei für goDentis-Partnerpraxen)

Informationen und Anmeldung:

Klaus Schenkman, Tel: 0221 578-1283

Gesunde Zähne – ein Leben lang

Teil 26: Patientenbewertung im Internet

# Bessere Google-Position durch Arztbewertungen

| Jens I. Wagner

Jahr für Jahr ändert Google die Anforderungen an Unternehmen, die ihren Suchergebnis-Rang in der Suchmaschine verbessern möchten. In eben diesem Rhythmus erscheint eine der umfassendsten Expertenumfragen mit dem Ziel, die wichtigsten Ranking-Faktoren zu identifizieren und zu ihrerseits zu gewichten. Schon im vergangenen Jahr wurde der starke Einfluss von Arztbewertungen unter den Ranking-Faktoren thematisiert. Im Jahr 2014 ergeben sich einige wesentliche Änderungen.

**A**rzpraxen, die ihren Suchergebnis-Rang verbessern oder dauerhaft halten wollen, sollten sich mehr denn je um Bewertungen durch ihre Patienten im Internet bemühen. Zu diesem Schluss kommt die Mitte 2014 durchgeführte und wohl umfassendste Umfrage unter Suchmaschinen-Experten. Wenn Sie nun denken, das wussten Sie schon, dann lassen Sie sich von Details eines Besseren belehren.

Die Tabelle zeigt die Bewertungs-Faktoren, welche Google als wichtig empfindet. Die Sortierung erfolgt nach Relevanz eines jeden Faktors für Ihr Google-Ranking. Hier wird vor allem eines deutlich: Wer sich nur auf das Sammeln von Bewertungen auf einem einzelnen Portal konzentriert, der bleibt weit hinter dem maximalen Potenzial zurück. Doch auch wer nur punktuell Bewertungen erhält, also nur ein- oder zweimal im Jahr, verpasst Chancen. Aber der Reihe nach: Lassen Sie uns mit dem wichtigsten Ranking-Faktor beginnen.

## Mit Abstand am Wichtigsten: Native Google-Bewertungen

Noch immer von vielen Ärzten unbenutzt, ist die Suchmaschine Google schon seit geraumer Zeit selbst zu einem Bewertungsportal geworden. Jeder Arzt ist mit seiner Praxis in der

Suchmaschine mit einem sogenannten Google-Profil vertreten: ganz ähnlich wie auch auf den bekannten Arztbewertungsportalen. Dieses Profil kann bewertet werden und es sind eben jene „nativen“ Google-Bewertungen, die für die Suchmaschine als Ranking-Faktor am meisten zählen.

ten Praxen hier kaum Bewertungen aufweisen. So können Sie sich sehr effektiv von den Kollegen absetzen. Doch es gibt einen Grund, warum so wenige Praxen über native Google-Bewertungen verfügen. Hier eine Praxis zu bewerten, ist für den Otto Normalverbraucher eine zeitintensive Angele-

## Bewertungen als Google Ranking-Faktor (Sortierung nach Wichtigkeit)

1. Anzahl von nativen Google-Bewertungen
2. Anzahl von Bewertungen auf traditionellen Bewertungsportalen
3. Häufigkeit neuer Bewertungen
4. Nennung von Leistungsbereichen in Bewertungen
5. Relevanz der traditionellen Bewertungsportale mit Bewertungen
6. Streuung der Bewertungen auf verschiedene Bewertungsportale

Native Google-Bewertungen gewichtet die Suchmaschine nach Ansicht der befragten Online-Experten etwa doppelt so stark wie Bewertungen auf anderen Bewertungsplattformen, wie beispielsweise die klassischen Arztbewertungsportale. Damit sollte eine Priorität des Bewertungssammelns eindeutig hierauf festgelegt sein. Insbesondere auch deswegen, weil die meis-

genheit, die zudem eine gute Kenntnis des Internets und die Bereitschaft zur Registrierung bei Google voraussetzt. Die wenigsten Patienten werden von sich aus bereit sein, hier eine Bewertung für Sie zu verfassen. Anbieter wie beispielsweise die Firma DentiCheck ermöglichen es dem Patienten deswegen, seine Bewertung in der Praxis auf einem Papierfragebogen

Quelle: <http://moz.com/local-search-ranking-factors>





So habe ich meine  
Patienten noch nie  
gesehen.



VistaSystem, das Komplettprogramm für digitale Diagnostik  
von Dürr Dental.

Setzen Sie auf überragende Bildqualität aus einer Hand! Röntgengeräte, Speicherfolien-Scanner und intraorale Kamerasysteme von Dürr Dental sichern Ihnen optimale Diagnosemöglichkeiten, maximalen Komfort und höchste Effizienz. Und über unsere leistungsstarke Imaging-Software sind alle Komponenten des VistaSystems perfekt angebunden. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)



# Search

## Google durchforstet auch die Texte der Bewertungen.

Dabei wird gezielt nach Schlagwörtern gesucht, die auch in typischen Suchanfragen vorkommen. Also beispielsweise „Zahnimplantat“ oder „Wurzelbehandlung“ ...

abzugeben und nehmen dann in seinem Auftrag die Veröffentlichung im Internet war. Im Nachgang der Veröffentlichung wird der Patient informiert und kann sich von der korrekten Übertragung seiner Bewertung überzeugen. Auf Wunsch erhält er zudem die Zugangsdaten zu seinem Bewertungsprofil. Auf diese Art und Weise lassen sich gezielt und einfach native Bewertungen in Google sammeln.

### Bewertungen auf vielen unterschiedlichen Portalen

Wer bisher nur auf einem Portal Bewertungen sammelt, sollte dringend umdenken. Google findet Bewertungen auf allen Portalen und derer gibt es viele. Verfügt Ihre Praxis über eine höhere Anzahl an Bewertungen auf unterschiedlichen Portalen, so wertet Google diese Verteilung als ein Indiz dafür, dass sich viele verschiedene Nutzergruppen für Ihre Praxis interessieren. Wird an vielen Stellen über Ihre Praxis berichtet, so muss diese interessanter sein als eine Vergleichspraxis, über die nur auf einem Portal gesprochen wird.

Nun stellt sich natürlich die Frage, welche Portale denn in die erweiterte Liste mit aufgenommen werden sollten. Es empfiehlt sich an dieser Stelle, einfach die eigene Praxis einmal zu googeln. Sie werden bereits auf der ersten Ergebnisseite eine Vielzahl von Portalen entdecken, die Ihre Praxis führen und auf denen Sie bewertet werden können. Und beachten Sie dabei: Auch Branchenverzeichnisse wie die Gelben Seiten oder Telefonbücher sind heute Bewertungsportale!

Wieder stellt sich die Frage, wie mit einem vertretbaren Aufwand nun auch noch ein gewisses Spektrum an Bewertungsportalen abgedeckt werden kann. Auch hier bietet sich die Zusammenarbeit mit einem Dienstleister wie DentiCheck an. Dieser wird dafür sorgen, dass Bewertungen genau für die Portale in Ihrer Praxis gesammelt werden, die für Sie und das Google-Ranking die relevantesten darstellen.

### Google wertet den Inhalt der Bewertungstexte

Google durchforstet auch die Texte der Bewertungen. Dabei wird gezielt nach Schlagwörtern gesucht, die auch in typischen Suchanfragen vorkommen. Also beispielsweise „Zahnimplantat“ oder „Wurzelbehandlung“. Werden diese Schlagworte gefunden, steigt die Relevanz Ihrer Praxis für Suchanfragen, die diese Wörter beinhalten. In den Augen von Google muss eine Praxis, über die viel im Internet zum Thema „Zahnimplantat“ geschrieben wird, ein interessanteres Suchergebnis darstellen als eine Vergleichspraxis, über die in diesem Kontext nur wenig berichtet wird. Es wäre also ideal, genau die Patienten um eine Bewertung zu bitten, die in Leistungsbereichen behandelt wurden, die Sie gerne fördern möchten. Dann kann der Patient auch aufgefordert werden, er könne doch darüber schreiben, welche Behandlungen er erfahren hat. Dadurch reduziert sich natürlich die Anzahl an Patienten, die man idealerweise auf das Thema anspricht, und man muss stärker selektieren.

## Die Herausforderung mit Leichtigkeit meistern

Um also die Kriterien für einen optimalen Google-Effekt weitestgehend zu erfüllen, müssen Bewertungen in Ihrem Google-Profil und auf möglichst mehreren unterschiedlichen Bewertungsportalen erscheinen. Dazu sollte dies mit einer gewissen Regelmäßigkeit passieren. Doch kommen zufriedene Patienten nur selten von alleine auf die Idee, ihre Meinung im Internet kundzutun. Um diese Herausforderung zu lösen, beraten wir Sie gerne im Rahmen unseres kostenfreien Online Bewertungs-Checks (siehe Info-Kasten).

## 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](http://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  
[beratung@dentichck.de](mailto:beratung@dentichck.de)  
[www.dentichck.de](http://www.dentichck.de)

# Weil es für eine erfolgreiche Finanzstrategie kein einheitliches Rezept gibt.

Bieten wir Ihnen eine effiziente Beratung mit systematischer Finanzanalyse.



Angelique Wagner  
Geschäftskundenberaterin



Mit dem GeschäftskundenKompass erleben Sie ausgezeichnete Beratung, von der Sie und Ihre Praxis direkt profitieren können. Von der systematischen Analyse bis hin zu konkreten Handlungsempfehlungen sind unsere Geschäftskundenberater dabei an Ihrer Seite – und das an über 600 Standorten deutschlandweit. Vereinbaren Sie jetzt einen Termin in einer unserer Filialen oder unter [www.commerzbank.de/geschaeftskundenkompass](http://www.commerzbank.de/geschaeftskundenkompass).

**COMMERZBANK**   
Die Bank an Ihrer Seite



# Bewertungsportale – Fluch und Segen

| Guido Kraus

Im Internet kann jeder alles bewerten. Sei es der im Onlineshop gekaufte Fernseher oder die Pizza vom Lieferservice. Aufgrund der Anonymität von Bewertungen ist der Ton solcher Bewertungen oftmals rauer, als dies in einem direkten Gespräch wäre. Wie sieht das nun für die Zahnarztpraxis aus?

Die tägliche Beratungspraxis zeigt, dass nahezu jeder niedergelassene Zahnarzt bereits Erfahrungen mit Bewertungsportalen gemacht hat, denn natürlich bewerten auch Patienten ihren Behandler. Solange solche Äußerungen positiv oder zumindest nachvollziehbar sind, stellen diese Bewertungen kein Problem dar. Im Gegenteil, ganz grundsätzlich stellen Bewertungen ein wichtiges Marketingmittel dar, da sie als objektiv und vertrauenswürdig angesehen werden. Der Aussage eines zufriedenen Käufers eines Fernsehers im Onlineshop vertraut man eben mehr als der Werbeaussage des Verkäufers. Problematisch werden diese Bewertungen dann, wenn sie ein schlechtes Licht auf die Praxis oder den Behandler werfen. Oftmals sind es aber gerade die unzufriedenen Patienten, die Zahnärzte in der Anonymität des Internets bewerten, um ihren Gefühlen Luft zu machen. Stellt sich die Frage: Muss sich ein Zahnarzt bewerten lassen oder kann er sich dagegen wehren?

## Die Urteile

Mit dieser Frage hatte sich aktuell der BGH zu beschäftigen (BGH, Urteil vom 23.9.2014 – VI ZR 358/13) und kam zu dem Schluss, dass der klagende Arzt

keinen Anspruch auf Löschung seiner Daten aus einem Ärztebewertungsportal hat. Das Gericht wertete das Interesse der Öffentlichkeit an Informationen über ärztliche Leistungen höher als das Recht des Arztes auf informationelle Selbstbestimmung. Nur hinsichtlich unwahrer Tatsachenbehauptungen oder beleidigender Bewertungen besteht gegenüber dem Betreiber des Portals ein Löschungsanspruch. Zwar erkannte das Gericht an, dass der Arzt durch die Aufnahme in ein Bewertungsportal nicht unerheblich belastet werde. Denn abgegebene Bewertungen könnten neben den Auswirkungen auf den sozialen und beruflichen Geltungsanspruch des Arztes die Arztwahl behandlungsbedürftiger Personen beeinflussen, sodass er im Fall negativer Bewertungen wirtschaftliche Nachteile zu gewärtigen habe. Und auch eine gewisse Gefahr des Missbrauchs des Portals erkannte das Gericht an. Zugleich betonte der BGH aber, dass im Rahmen der Abwägung zu berücksichtigen ist, dass das Interesse der Öffentlichkeit an Informationen über ärztliche Leistungen vor dem Hintergrund der freien Arztwahl ganz erheblich sei und ein Bewertungsportal

dazu beitragen könne, einem Patienten die aus seiner Sicht erforderlichen Informationen zur Verfügung zu stellen. Zudem sei ein Arzt der Missbrauchsgefahren nicht schutzlos ausgeliefert, da er von dem Beklagten die Löschung unwahrer Tatsachenbehauptungen sowie beleidigender oder sonst unzulässiger Bewertungen verlangen kann. Betroffene Zahnärzte müssen somit akzeptieren, dass sie in diversen Portalen bewertet werden, da nach Ansicht des BGH das Interesse der Öffentlichkeit an Informationen über ärztliche Leistungen das Recht auf informationelle Selbstbestimmung überwiegt. Wie man auf eine negative Bewertung reagieren kann und sollte, ist deutlich differenzierter zu sehen. Auch lässt sich nicht jede negative Bewertung löschen. Kein Anspruch auf Löschung einer Bewertung gegenüber einem Bewertungsportal besteht, wenn die Bewertung von der grundrechtlich geschützten Meinungsfreiheit gedeckt ist. Äußert ein Patient also seinen Unwillen über die Wartezeiten in der Praxis, gehen die Chancen auf ein erfolgreiches Löschungsbegehren also gen Null. Demgegenüber kann ein Anspruch auf Löschung dann bestehen, wenn die

Patienten werden dann argwöhnisch, wenn der Behandler ausschließlich sehr gute Bewertungen aufweist. Diese Bewertungen werden als nicht ehrlich oder gar gekauft wahrgenommen.





Bewertung eine Verletzung des allgemeinen Persönlichkeitsrechts darstellt und auch nicht mehr von der Meinungsfreiheit gedeckt ist. Hat das Bewertungsportal Kenntnis von einer möglichen Verletzung des allgemeinen Persönlichkeitsrechtes, ist es nach Auffassung der Rechtsprechung (z.B. Beschluss des Landgerichts Nürnberg-Führt vom 8.5.2012 – Az. 11 O 2608/12) die Pflicht des Betreibers, den Sachverhalt sorgfältig zu überprüfen und sich von dem Nutzer einen Nachweis dafür vorlegen zu lassen, dass die getroffene Aussage über die Behandlung auch stimmt. Kommt der Betreiber dieser Nachforschungspflicht nicht nach und liegt möglicherweise eine Verletzung des Persönlichkeitsrechtes des Zahnarztes vor, so haftet der Portalbetreiber ungeachtet der Frage, ob die Bewertung zutreffend ist, nach den Grundsätzen der Störerhaftung auf Unterlassung der Bewertung. Der Betreiber muss die Bewertung löschen. Keinen Anspruch hat der Zahnarzt demgegenüber auf Herausgabe der Kontaktdaten des Bewertenden. Der BGH bestätigte dies mit Urteil vom 1.7.2014, Az. VI ZR 345/13 selbst für den Fall, dass die Bewertung nachweislich falsch ist. Die Klage auf Bekanntgabe der Daten scheiterte nach Ansicht des Gerichts mangels einer hierfür notwendigen Rechtsgrundlage. Gemäß § 13 Abs. 6 TMG ist vom Gesetzgeber die anonyme Nutzung von Plattformen oder Foren vorgesehen. Der erklärte gesetzgeberische Wille führt nach Ansicht des BGH dazu, dass der Betreiber eines Internetportals nicht befugt ist, ohne Einwilligung des Nutzers dessen persönliche Daten zur Erfüllung eines Auskunftsanspruchs wegen einer Persönlichkeitsrechtsverletzung an den Betroffenen zu übermitteln. Eine gesetzliche Ermächtigungsgrundlage, wie in § 12 Abs. 4 TMG vorausgesetzt wird, existiert nicht. Somit muss der betroffene Arzt sich damit begnügen, zwar gegen die Bewertungen und den Portalbetreiber vorzugehen, eine direkte Handhabe gegen den Verursacher hat er zivilrechtlich jedoch nicht. Trotz der Vielzahl an Urteilen, die sich mit dem Lösungsanspruch von (Zahn-)Ärzten beschäftigen, empfiehlt es sich, nicht jede negative Bewertung

umgehend mit juristischen Mitteln anzugreifen. Oftmals ist es sinnvoll, sich zunächst ganz konkret mit der negativen Bewertung und deren Wahrheitsgehalt auseinanderzusetzen. So mag auch negative Kritik durchaus konstruktiv sein. Darüber hinaus zeigt die Erfahrung, dass gerade durch eine einzelne negative Kritik unter mehreren sehr positiven Bewertungen in der Wahrnehmung der Patienten die positiven Bewertungen aufgewertet werden. Der Zahnarzt wird als authentisch wahrgenommen. Da niemand es immer jeden Patienten recht machen kann, wird es immer auch solche Patienten geben, die unzufrieden sind. Patienten werden dann argwöhnisch, wenn der Behandler ausschließlich sehr gute Bewertungen aufweist. Diese Bewertungen werden als nicht ehrlich oder gar gekauft wahrgenommen.

#### Fazit

Die Bewertung von Zahnärzten im Internet ist ein komplexes Thema. Der Umgang mit negativen Bewertungen ist für die meisten Behandler zusätzlich emotional schwierig. Daher ist es sinnvoll, mittels fachkundiger Hilfe objektiv die beanstandete Bewertung zu beurteilen und diese auch in den gesamten Kontext der übrigen Internetpräsentation des Zahnarztes einzuordnen. Erst dadurch lässt sich eine effektive Strategie entwickeln, um der Situation zu begegnen.



Guido Kraus  
Infos zum Autor

## kontakt.

**Guido Kraus**  
Rechtsanwalt

**Lyck & Pätzold Medizinanwälte**  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
Tel.: 06172 139960  
kanzlei@medizinanwaelte.de  
www.medizinanwaelte.de



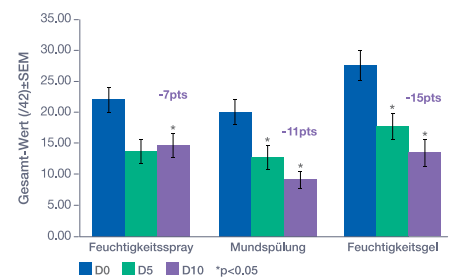
## GUM® HYDRAL™

Sofortige und langanhaltende Linderung bei Mundtrockenheit



- Benetzt und befeuchtet die trockene Mundschleimhaut.
- Schützt die Mundschleimhaut vor Irritationen und Reizungen.
- Lindert sofort die Symptome der Mundtrockenheit.
- Fördert die Regeneration des oralen Weichgewebes.
- Steigert die Lebensqualität.

Entwicklung des Einflusses der Mundtrockenheit auf die Lebensqualität nach 10 Tagen Produktanwendung



10-days In home Use Test performed on GUM® HYDRAL™ range in 02.2014 on 51 dry mouth sufferers aged 20 to 69, to determine the perceived efficacy and the overall acceptability of GUM® HYDRAL™ gel, spray and mouthrinse.

Mehr Informationen unter:  
[www.GUM-professionell.de](http://www.GUM-professionell.de)

Sunstar Deutschland GmbH  
Telefon Apotheke: +49 7673 885 10833  
Telefon Zahnarzt: +49 7673 885 10855  
service@de.sunstar.com - [www.GUM-professionell.de](http://www.GUM-professionell.de)

Fragen und Antworten

# Zuverlässige Zahnpflege für anhaltende Ästhetik

| Dr. Lea Höfel

An dieser Stelle können unsere Leser der langjährigen ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel Fragen im Bereich Psychologie stellen – in Bezug auf Patienten, das Team und sich selbst. Die Fragen und Antworten finden Sie hier redaktionell aufbereitet wieder. In dieser Ausgabe der ZWP wird auf Mechanismen eingegangen, die Patienten dazu bewegen können, zuverlässig und regelmäßig ihre Zähne zu pflegen.



**A**nfrage: In unserer Praxis wird sehr viel Wert auf Zahnhygiene, Prophylaxe und Ästhetik gelegt. Viele Patienten haben hier hohe Ansprüche und möchten ein optimales zahnmedizinisches Ergebnis erreichen. Einigen der Patienten fällt es aber offensichtlich sehr schwer, ihre Zähne gründlich zu pflegen und regelmäßige Zahnarztbesuche und Propy-

laxetermine einzuhalten, sobald ein zufriedenstellendes Ergebnis erreicht wurde. Mit der Zeit stellen sich dann dieselben unschönen Resultate ein, da die einfachsten Regeln der Zahnhygiene nicht eingehalten werden. Wie können wir diese Patienten besser informieren und vor allem motivieren? Zahnbehandlungspatienten haben oftmals die von Ihnen beschriebenen

hohen Ansprüche und sind sich zugleich nicht bewusst, dass zur Aufrechterhaltung des schönen Ergebnisses Eigeninitiative und Eigenverantwortung nötig sind. Zur Beantwortung Ihrer Frage können wir einen kleinen Blick in Marketingstrategien werfen. Das Marketing im Dentalbereich verspricht üblicherweise wunderschöne und vor allem schnelle

## WAS-WIE-WARUM-Technik

Für das Patientengespräch modifizierte Technik!



### WARUM-Frage



#### „HERZ“-Frage

WARUM schöne Zähne?

Projizieren Sie die Emotionen und Werte des augenblicklichen Moments in die Zukunft.

**Emotionen:** Glücksgefühl, Freude, Interesse, Vertrauen  
**Werte:** Schöne Zähne als Symbol für Jugend, Erfolg, Gesundheit ...

### WAS-Frage



#### „KOPF“-Frage

WAS ist für schöne Zähne zu tun?

Erläutern Sie die jeweilige, mögliche Therapie für die Zielsetzung „schöne Zähne“.

**Therapie:** PZR/Bleaching, Veneers, KFO, Implantate, Prothetische Versorgung  
**ACHTUNG:** Behalten Sie während Ihrer Kommunikation das Ziel „schöne Zähne“ im Blickfeld!

### WIE-Frage



WIE-Frage nach erfolgreicher Zahnbehandlung beantworten.

#### „Hand/(Fuß)“-Frage

WIE sind schöne Zähne zu erhalten?

Erläutern Sie die jeweiligen Methoden zur Erhaltung des Ziels „schöne Zähne“.

**Methoden:** Kontrolltermin beim Zahnarzt/ Recall, PZR/Recall, Häusliche Zahnpflege  
**Handlungsanweisung:** Tell-Show-Do-Methode, Anschauungsmodelle, Skizzen, exakte Zeitpläne ...

und für immer anhaltende Ästhetik ohne viel Mühe. Welcher Patient möchte in einem Werbespot schon sehen, dass die Zähne mindestens zweimal täglich mehrere Minuten geputzt werden sollten, dass Zahnseide öfter als einmal pro Jahr aus dem Schrank geholt werden sollte und dass der Gang zum Zahnarzt ebenfalls dazugehört? Viel attraktiver erscheint da das Angebot, sich von der klugen Zahnbürste die Zähne fast von selbst reinigen zu lassen und schon blitzen und blinken die Zähne – für immer. Das Implantat hält die weißen Beißerchen wie von alleine; dass dazu auch gesundes und gepflegtes Zahnfleisch gehört, ist vielen fremd.

Eine Marketingstrategie ist hier die etwas lückenhaft angewandte *Was-Wie-Warum*-Technik, welche wir im Anschluss bezogen auf Ihre Frage und das Patientengespräch komplettieren und modifizieren werden. Im Dentalbereich werden in der Vermarktung meist Emotionen angesprochen, auch wenn dies auf den ersten Blick vielleicht nicht gleich offensichtlich wird. Emotionen sind in der „Warum“-Frage verwurzelt und sprechen direkt das Herz an. Welche Emotionen und Werte werden vermittelt? Lachen, Freude, Kommunikation, Liebe, Schönheit, Unbeschwertheit, Freiheit, Erfolg, Glück. Die „Was“-Frage ist wichtig für den Kopf und ist schnell beantwortet: weiße, gerade, ästhetische Zähne. Geschickt ausgelassen wird die „Wie“-Frage, die einen Handlungsbedarf anspricht und die Eigeninitiative des Patienten anrühren würde. Die „Wie“-Frage müsste Zahnhygiene, Zeitaufwand, Hilfsmittel, Prophylaxebesuche et cetera beinhalten, welche spätestens nach der erfolgreichen Zahnbehandlung bekannt, beantwortet und umgesetzt sein müsste.

#### Patientengespräch

Es ist nun also Ihre Aufgabe, die „Wie“-Frage möglichst attraktiv zu vermitteln. Dazu setzen Sie sinnvollerweise erst noch einmal auf die Herzensfrage „Warum“. Projizieren Sie die Emotionen und Werte des augenblicklichen Moments in die Zukunft. Das Ziel ist es, sich auch noch in zehn Jahren über die ästhetischen Zähne zu freuen, sich damit glücklich zu fühlen und schön zu sein.

Achten Sie darauf, dass in Ihrer Kommunikation dieses Ziel im Blickfeld bleibt. Es heißt zwar, der Weg sei das Ziel, aber der Zahnpflegeweg ist für die meisten Menschen weniger attraktiv.

Bei all Ihren Erklärungen, wie der Patient seine Zähne pflegen sollte, kombinieren Sie diese also mit dem ansprechenden Ziel. Beispielsweise könnten Sie erläutern: „Die Zahnseide benutzen Sie täglich auf diese und jene Weise, damit Ihr Zahnfleisch weiterhin gesund aussieht.“ – „Regelmäßige Prophylaxetermine unterstützen Sie dabei, dass Ihre Zähne auch in fünf Jahren noch genauso weiß und makellos aussehen.“ Als Kommunikationsexperte setzen Sie dabei in die erste Hälfte des Satzes die Handlungsanweisung und in die zweite Hälfte das Endziel. Manche Patienten benötigen das „Wie“ noch etwas detaillierter mit Anschauungsmodellen, Skizzen, exakten Zeitplänen und genauen Adressen, wo sie die Produkte kaufen können. Andere brauchen das schöne Endziel nur noch etwas genauer umschrieben und kümmern sich dann selbst um den Weg. Wie detailliert Ihre Patienten es wünschen, finden Sie mit etwas Feingefühl heraus. Wichtig ist nur, die Kombination aus beispielsweise „Was: schöne Zähne“, „Wie: Pflege“ und „Warum: Glück“ so zu kombinieren, dass das eine ohne das andere nicht mehr denkbar ist.

Auf diese Weise werden Sie Ihr eigener Marketingexperte und können Ihre Patienten umfassend über das „Was“, „Wie“ und „Warum“ aufklären, was zu langfristig schönen Ergebnissen führt.

#### Stellen Sie uns Ihre Fragen!

[zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)



Dr. Lea Höfel  
Infos zur Autorin

## kontakt.

**Dr. Lea Höfel**

Tel.: 0178 7170219

[lea.hoefel@arcor.de](mailto:lea.hoefel@arcor.de)

[www.weiterbildung-zahnheilkunde.de](http://www.weiterbildung-zahnheilkunde.de)

# ivoris® dent

die kraftvolle Zahnarztsoftware

## Effizienz mit Leichtigkeit

Überzeugen Sie  
sich selbst!

[info@ivoris.de](mailto:info@ivoris.de)

Tel. 03745 7824-33



## DentalSoftwarePower

### Mit dem Einsteiger-Paket kraftvoll durchstarten:

- digitale Dokumentation, Planung, Abrechnung und Labor
- BEMA, GOZ, BEL und BEB
- Netzwerklizenz unlimitiert
- Installation und Training in Ihrer Zahnarztpraxis
- moderne, intuitive Oberfläche
- leistungsfähige SQL-Datenbank

### Mehr Leistung ist jederzeit abrufbar:

- Termin- und Ressourcen-Management
- Wartezimmer mit integriertem Patientenaufrufsystem
- ivoris®touch - effiziente Erfassung von Leistungen
- ivoris®analyse - Archiv-System für 2D und 3D
- Herstellung virtueller Modelle



# Den Praxiswert mediativ ermitteln

Prof. Dr. Thomas Sander

In den vorangegangenen Tipps haben wir gesehen, dass es grundsätzlich ganz einfach ist, den „Wert“ der Praxis zu ermitteln. Wenn man dann aber konkret werden will, sieht es schon etwas anders aus: Es steckt doch sehr viel Bewertungstheorie und Praxiserfahrung dahinter. Entscheidend ist es, zunächst genau zu definieren, warum eigentlich die Bewertung erfolgen soll.

### Welche Bewertungsanlässe gibt es?

Der häufigste Fall ist der, dass der Kaufinteressent wissen möchte, welcher Preis für den Erwerb einer Praxis angemessen ist. Gleichzeitig hat auch der Anbieter Vorstellungen bezüglich seines Entscheidungswertes, die er in einer Euro-Zahl ausdrückt. Sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer ist das Gutachten eines Sachverständigen wichtig, denn letztlich müssen beide viele Jahre mit einem eventuell zu niedrig bzw. zu hoch bezahlten Preis leben.

Ebenfalls häufig sind Bewertungen im Scheidungs- oder Trennungsfall vorzunehmen. Hier gelten jedoch ganz andere Regelungen. Der Sachverständige muss, wenn nichts anderes vorgegeben ist, den „Fortführungswert“ der Praxis ermitteln. Es gibt nicht wirklich einen Käufer – es soll bestimmt werden, welche Erträge die Praxis wohl zukünftig erwirtschaften würde, wenn alles so bliebe wie bisher.

### Wie genau muss der Wert ermittelt werden?

Dem Autor liegen Wertgutachten vor, die teilweise mehr als einhundert Seiten umfassen und für die der Gutachter akribisch recherchiert, gesammelt, geordnet, analysiert, berechnet und interpretiert hat. Wenn das korrekt gemacht wurde, ist zunächst nichts daran auszusetzen. Aber schon am Umfang des Gutachtens ist erkennbar, dass es viel Zeit und damit viel Geld gekostet hat. Deshalb ist die Frage erlaubt, welchen Sinn ein so ausführliches Gutachten macht. Denn die prinzipiell erreichbare Genauigkeit rechtfertigt oftmals nicht einen allzu großen Aufwand.

### Welche Lösungsmöglichkeit gibt es?

Es ist ideal, wenn sich Käufer und Verkäufer bzw. die Ehepartner im Scheidungsfall oder die Praxispartner im Trennungsfall zusammen mit einem moderationserfahrenen Sachverständigen zusammensetzen und versuchen, gemeinsam einen Wert zu bestimmen. Dazu muss der Gutachter natürlich erst einmal die Daten schriftlich aufbereiten. Die Ansprüche an den Genauigkeitsgrad kann er dann mit den Parteien diskutieren und eher minimal festlegen. Auf dieser Basis ermittelt er erste Werte unter Berücksichtigung beider Sichtweisen. Der nächste Schritt ist die Erläuterung dessen, was er ermittelt hat. Mit ein wenig Erfahrung kann der Gutachter leicht verständlich erklären, was der Wert ist und warum er zu seinen Ergebnissen gekommen ist. Oftmals gelingt schon in diesem ersten Anlauf eine Einigung über den Praxiswert.



### Was kostet ein solches Gutachten?

Während die oben beschriebenen Gutachten teilweise 10.000 Euro und mehr kosten, sind solche „Mediationsgutachten“ schon für wenige Tausend Euro machbar. Warum dennoch so viel?

**Jeder darf ein Gutachten erstellen.** Und wenn beide Seiten damit glücklich sind, dass zum Beispiel der Steuerberater sagt, der Wert sei ein Quartalsumsatz, dann soll es so sein. **Nur hat diese Wertermittlung keine wissenschaftliche Basis und letztlich keine Aussagekraft.**

Rechnen Sie für die Datenaufnahme, Sichtung der Unterlagen, Rechnen und Aufschreiben mindestens zwei Tage und für die Moderation mindestens einen Tag. Und vertrauen Sie sich keinem Sachverständigen an, der einen Tagessatz von unter tausend Euro hat. Nach den Erfahrungen des Autors kosten solche Bewertungen oft nur etwa die Hälfte eines ausführlichen Gutachtens und sind für beide Seiten befriedigender, weil sie durch die persönlichen Erläuterungen besser nachvollziehbar sind.

### Muss ein besonders qualifizierter Sachverständiger das Gutachten erstellen?

Jeder darf ein Gutachten erstellen. Und wenn beide Seiten damit glücklich sind, dass zum Beispiel der Steuerberater sagt, der Wert sei ein Quartalsumsatz, dann soll es so sein. Nur hat diese Wertermittlung keine wissenschaftliche Basis und letztlich keine Aussagekraft. Auch wenn gern erzählt wird, dass dieser „Schnellschuss“ zum selben Ergebnis geführt habe wie ein teures Gutachten. Dabei kann es sich – wenn es denn nicht frei erfunden oder geschönt ist – nur um einen Zufall handeln. Und dem Zufall sollte man die Wertermittlung nicht überlassen.

## Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

Öffentlich bestellter und vereidigter  
Sachverständiger für die Bewertung  
von Arzt- und Zahnarztpraxen  
Lehrgebiet Praxisökonomie  
Medizinische Hochschule Hannover  
Carl-Neuberg-Straße 1, 30625 Hannover  
Tel.: 0171 3271140  
[sander.thomas@mh-hannover.de](mailto:sander.thomas@mh-hannover.de)  
[www.prof-sander.de](http://www.prof-sander.de)



Sander Concept GmbH  
Infos zum Unternehmen



Prof. Dr. Thomas Sander  
Infos zum Autor

# Betriebliche Schuldzinsen und Überentnahmen

Eyk Nowak

Zinsen für betrieblich veranlasste Darlehen mindern grundsätzlich als Betriebsausgaben den Gewinn und damit das steuerpflichtige Einkommen. Hierzu gehören neben den Zinsen für Darlehen zur Finanzierung von Anlagegütern, also z.B. für das Inventar der Praxis, auch Kontokorrentzinsen. Überraschenderweise kennen aber viele Ärzte nicht die Einschränkungen des § 4 Abs. 4a EStG, welcher bereits seit 1999 regelt, dass auch dieser Schuldzinsabzug beschränkt ist, sobald sogenannte Überentnahmen getätigt wurden. Besonders problematisch wird diese gesetzliche Regelung im Einzelfall dadurch, dass diese Überentnahmen periodenübergreifend, also über mehrere Wirtschaftsjahre hinweg zu ermitteln sind.

Was versteht der Gesetzgeber unter Überentnahmen? Zunächst ist für das laufende Wirtschaftsjahr zu ermitteln, ob die Entnahmen die Summe des Gewinns der Praxis und der getätigten Einlagen überstiegen haben. Hierfür ist es zwingend erforderlich, dass die getätigten Entnahmen und Einlagen in der Buchhaltung gesondert aufgezeichnet werden. Warum ist diese jährlich zu erstellende Berechnung so wichtig? Weil der Saldo der Unter- bzw. Überentnahmen der Vorjahre in die Berechnung für das laufende Jahr mit einfließen.

Da die Über- bzw. Unterentnahmen nicht, wie z.B. bei Verlustvorträgen etc., durch einen eigenen Bescheid des Finanzamtes festgestellt werden, ist es somit empfehlenswert, hier eine laufende Nebenrechnung zum jeweiligen Jahresabschluss selbst zu führen, um das Problem von nicht abzugsfähigen Schuldzinsen zu vermeiden.

Die Überentnahmen werden, so der Gesetzgeber, typisiert mit sechs Prozent verzinst und der sich so ergebende Betrag erhöht grundsätzlich den steuerpflichtigen Gewinn. Dabei gilt, dass Schuldzinsen für Anlagegüter von dieser Erhöhung nicht erfasst sind und ein sogenannter Sockelbetrag von 2.050 EUR pro Wirtschaftsjahr ebenfalls vom vorgenannten gewinnerhöhenden Betrag abgezogen werden kann.

Lagen also im Saldo aller Jahre Überentnahmen von beispielsweise 100.000 EUR vor, so ergibt sich zunächst aus der typisierten Betrachtung ein Betrag von 6.000 EUR nicht abzugsfähiger und somit den Gewinn erhöhender Schuldzinsen. Dieser Betrag ist um den Sockelbetrag von 2.050 EUR und um die Zinsen, die für Anlagevermögen bezahlt wurden, zu kürzen.

Die Rechtsprechung hat zu verschiedenen Besonderheiten zwischenzeitlich Stellung genommen. So führen Verluste für sich genommen nicht zu Überentnahmen. Der BFH hat mit Urteil vom 22.2.2012, Az. X R 12/09, festgestellt, dass keine Überentnahme vorliegt, wenn mangels jeglicher Entnahme und durch einen betrieblichen Verlust ein negativer Saldo entsteht. In diesem Fall ist ein unbeschränkter Schuldzinsabzug möglich. Der sich ergebende Saldo muss jedoch in das Folgejahr übertragen werden, sodass eine, steuerlich unproblematische, Entnahme erst dann wieder möglich wird, wenn der Verlust aus dem Vorjahr durch einen laufenden neuen Gewinn ausgeglichen ist.

Zinsen für Darlehen zur Finanzierung von Anlagegütern sind in die Ermittlung der nicht abzugsfähigen Schuldzinsen nicht mit einzube-

ziehen. Aus diesem Grund ist der Nachweis der Verwendung von Darlehensmitteln ebenfalls von entscheidender Bedeutung. Wenn die Darlehensmittel auf ein gesondertes Konto fließen und dort bis zur Bezahlung der Anlagegüter verbleiben, ist der Verwendungsnachweis nachvollziehbar. Problematisch ist der Fall, dass solche Darlehensmittel auf ein Kontokorrentkonto fließen, von dem auch alle anderen Zahlungsvorgänge getätigt werden. Der BFH hat zugunsten der Steuerpflichtigen am 23.2.2012, Az. IV R 19/08, entschieden, dass eine unwiderlegbare Vermutung dafür besteht, dass auf ein Kontokorrentkonto ausgezahlte Darlehensmittel zur Finanzierung von Anlagegütern verwendet wurden, wenn diese innerhalb von 30 Tagen vor oder nach der Auszahlung der Darlehensmittel bezahlt wurden. Bei Überschreitung dieser 30-Tage-Frist muss der Steuerpflichtige den Finanzierungszusammenhang nachweisen.

Wenn für die Anschaffung von Anlagegütern kein separates Darlehen aufgenommen wurde, sondern diese über das Kontokorrentkonto finanziert wurden, schließt das einen steuerlich unbedenklichen Schuldzinsabzug ebenfalls nicht aus. Allerdings ist dadurch die Zuordnung der Zinsen erheblich erschwert, denn die Zinsen aus dem Schuldsaldo des Kontokorrentkontos können grundsätzlich aus der steuerlich voll abziehbaren Investition, einem gar nicht abziehbaren privat veranlassten Darlehensteil (Entnahmen vom Kontokorrentkonto bei vorhandenem negativen Saldo des Kontos) oder den beschränkt abziehbaren betrieblichen Zinsen entstanden sein. Zur genauen Ermittlung der jeweiligen Zinsanteile wäre dann eine komplizierte Berechnung nach der Zinsstaffelmethode erforderlich.

Obwohl der BFH mit Urteil vom 21.8.2012, Az. VIII R 32/09, entschieden hat, dass eine kurzfristige Einlage am Jahresende einen Gestaltungsmissbrauch darstellt, wenn sie nur dazu gedient hat, Überentnahmen zu vermindern, sollte gerade zum Jahresende geprüft werden, ob Entnahmen in das Folgejahr verschoben oder ob Einlagen für einen längeren Zeitraum zu Verfügung gestellt werden können.



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

## Nowak GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Eyk Nowak  
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater  
Amalienbadstraße 41, 76227 Karlsruhe  
Tel.: 0721 91569156  
info@nowak-steuerberatung.de  
www.nowak-steuerberatung.de

## Korrekte Abrechnung der Kariesdiagnostik

Judith Kressebuch

Im Rahmen der Kontrolluntersuchungen in der Zahnarztpraxis gehört die Inspektion der gesamten Mundhöhle, der Schleimhäute, der Zähne und der Zunge zum Leistungsinhalt der GOZ-Ziffer 0010. Klinische Veränderungen und Erkrankungen werden beurteilt und die Behandlungsbedürftigkeit festgestellt.

Um kariöse Läsionen festzustellen, gibt es neben der visuellen Inspektion und der Röntgendiagnostik die Möglichkeit, ein Laserfluoreszenzverfahren einzusetzen. Diese Leistung ist jedoch nicht in der Gebührenordnung für Zahnärzte enthalten und kann deshalb nach § 6 Abs. 1 GOZ analog berechnet werden. Versicherungen oder Beihilfestellen verweigern die Erstattung dieser Methode jedoch häufig, da sie angeblich Leistungsinhalt der GOZ-Ziffer 0010 (Eingehende Untersuchung) sei. Dieser Argumentation ist auf jeden Fall zu widersprechen. In der Gebührenziffer sind lediglich herkömmliche Untersuchungen enthalten. Durch die Laserdiagnostik kann Karies bereits im Frühstadium ohne Strahlenbelastung durch Röntgenaufnahmen erkannt werden. Der Einsatz des Lasers ist hier sinnvoll und medizinisch notwendig.

Ist die Entscheidung zur Füllungstherapie gefallen, kommt gegebenenfalls ein Kariesdetektor zum Einsatz. Durch die Anwendung des Kariesdetektors während der Präparation einer Kavität wird kariöses Dentin angefärbt und somit erkannt. Das Dentin kann auf diesem Wege be-

sonders schonend und präzise exkaviert werden. Der Vorgang kann mehrmals wiederholt werden, bis das Dentin nicht mehr verfärbt ist. Aus fachlicher und gebührenrechtlicher Sicht ist diese Maßnahme kein Bestandteil einer anderen Leistungsziffer. Auch hier erfolgt gem. § 6 Abs. 1 eine Analogberechnung. Die Feststellung erfolgt nach Art-, Kosten- und Zeitaufwand. Nicht alle drei Kriterien müssen nebeneinander gleichrangig erfüllt werden. Welche Gebührensnummer als gleichwertig erachtet wird, muss praxisindividuell kalkuliert werden.

| Datum     | Region | Anzahl | Nr.    | Leistungsbeschreibung   | Faktor | Anzahl | EUR  |
|-----------|--------|--------|--------|---|--------|--------|------|
| 29.1.2014 | 26     | 1      | 2400a* | Anwendung von Kariesdetektor gem. § 6 Abs. 1 GOZ entsprechend GOZ 2400 Elektrometrische Längenbestimmung eines Wurzelkanals | 2,3    | 1      | 9,05 |

\* Analogziffer wird durch Praxis individuell ermittelt.

ANZEIGE

### SCHON MAL DIE EIGENE PRAXIS GEGOOGLT?

Wir unterstützen Sie im Kampf um die vorderen Plätze.



**DR. DOCRELATIONS®**  
PRAXISMARKETING & PR

www.dr-seo.de  
www.docrelations.de  
0211 / 930 740 70

**DR. SEO**

#### Fazit

Mittlerweile gibt es viele unterschiedliche Möglichkeiten bei der Kariesdiagnostik. Allein der Behandler entscheidet, welches Verfahren er anwendet und welches Hilfsmittel er verwendet. Im Rahmen der individuellen Betrachtung und Beurteilung des Patienten müssen alle Faktoren wie Mundhygiene und Kariesrisiko berücksichtigt werden. Viele dieser Leistungen sind in der GOZ 2012 nicht enthalten und müssen daher analog berechnet werden.

#### büdingen dent

ein Dienstleistungsbereich der  
Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen GmbH  
Judith Kressebuch  
Gymnasiumstraße 18-20  
63654 Büdingen  
Tel.: 0800 8823002  
info@buedingen-dent.de  
www.buedingen-dent.de



büdingen dent  
Infos zum Unternehmen



Judith Kressebuch  
Infos zur Autorin



# Jeder hat eine Lieblingsfarbe!



## VALO®

LED-Polymerisationsleuchte



Ausgezeichnete VALO Qualität – Jetzt auch in Farbe.

Beleben Sie Ihre Praxis mit den neuen VALO Cordless Farben bei gleichbleibend hoher Qualität und allen Vorteilen, die VALO zu bieten hat. Mit VALO treffen Sie immer die richtige Wahl!

**Sichern Sie sich jetzt noch  
Ihr Rückkaufangebot bis 31.12.14!**

Aktion gilt für alle VALOs, ob mit oder ohne Kabel.

Mehr Infos unter der Tel.-Nr. 02203-35 92 15  
oder bei Ihrem persönlichen Fachberater.

**ULTRADENT**  
PRODUCTS · USA

Ultradent Products GmbH · Am Westhoyer Berg 30 · 51149 Köln  
Tel 02203-359215 · Fax 02203-359222 · www.ultradent.com

Vertrieb durch den autorisierten und beratenden Dental-Fachhandel

## Erweiterte Kariesdiagnostik- verfahren in GKV und PKV

Dr. Dr. Alexander Raff

Karies wird gemeinhin durch die klinische Inspektion visuell und mittels Sonde sowie radiologisch diagnostiziert. Das Darstellen und Entfernen der kariösen Zahnhartsubstanz erfolgt bei der klassischen Kavitätenpräparation mittels Rosenbohrern und unter regelmäßiger visueller und taktischer Kontrolle mittels einer eher stumpfen Dentalsonde.

Neben diesen klassischen Verfahren der Kariesdiagnostik haben sich in neuerer Zeit aber weitere Untersuchungsmethoden etabliert, die von den Gebührenordnungen nicht berücksichtigt werden. Im Folgenden wird ein Überblick über deren Berechnungsmöglichkeiten gegeben.

Ein in der GKV über das Maß des Ausreichenden und Zweckmäßigen hinausgehendes zusätzliches Verfahren der speziellen Kontrolle bei der Kariesentfernung ist die Anwendung eines sogenannten Kariesdetektors. Unter einem Kariesdetektor werden färbende Substanzen verstanden, welche auf das Dentin aufgebracht werden (z.B. Erythrosin, Fuchsin, Silbernitrat). Durch den Farbstoff werden gegebenenfalls noch vorhandene kariöse, demineralisierte Bezirke, die eine größere Porengröße als gesundes Dentin aufweisen, identifiziert. Es handelt sich hier also um ein zusätzliches chemisch-physikalisches Kontrollverfahren.

Ebenfalls über das Maß des Ausreichenden und Zweckmäßigen hinausgehende Verfahren der erweiterten Kariesdiagnostik und -exkavation sind weitere, in neuester Zeit entwickelte bzw. sich noch weiter entwickelnde Verfahren im Rahmen der Füllungstherapie wie bspw. Fluoreszenzverfahren (z.B. Diagnodent®, VistaProof®, VistaCam®, SoproLife®), faseroptische Transilluminationen („FOTI“) oder elektrische Widerstandsmessungen.

Da die Verwendung dieser zusätzlichen Kariesdiagnoseverfahren/Kariesdetektoren das Maß des medizinisch Notwendigen im Rahmen der GKV übersteigt, kann hierfür innerhalb der GKV keine gesonderte Berechnung erfolgen. So stellen diese Maßnahmen – zum Beispiel im Unterschied zum Stillen einer übermäßigen Papillenblutung oder zum Beseitigen störenden Zahnfleisches – auch keine besonderen Maßnahmen beim Präparieren nach der BEMA-Nr. 12 dar. Wünscht der Patient jedoch eine Behandlung mit derartigen Kariesdetektoren, so kann dies gemäß § 4 Abs. 5 BMV-Z bzw. § 7 Abs. 7 EKVZ in einer privaten Behandlungsvereinbarung festgelegt werden. Diese Behandlungsmaßnahme kann dann privat liquidiert werden. Die Durchführung der „Vertragsfüllung“ darf von der Vereinbarung einer solchen privaten „Zusatzleistung“ allerdings nicht abhängig gemacht werden.



Die Anwendung dieser Kariesdiagnoseverfahren ist in der GOZ 2012 ebenfalls nicht mit einer Gebührennummer beschrieben. Derartige Leistungen wurden bei der GOZ-Reform 2012 schlicht nicht berücksichtigt. Da es sich jedoch eindeutig um medizinisch notwendige und selbstständige, in den Leistungslegenden anderer Gebührennummern nicht beschriebene Behandlungsmaßnahmen handelt – auch nicht in den GOZ-Nrn. 0010, 2020, 2030 oder 2050 ff! –, müssen sie gemäß § 6 Abs. 1 GOZ (Analogberechnung) liquidiert werden.

Die geeignete Analogposition findet sich unter Berücksichtigung des tatsächlich gegebenen Kosten- und Zeitaufwandes und soll der Art nach der tatsächlichen Leistung verwandt sein. Beim Kostenaufwand sind gerätespezifische Besonderheiten mit zu berücksichtigen.

Der Text basiert auf der Kommentierung von Liebold/Raff/Wissing in „DER Kommentar zu BEMA und GOZ“.

### ANZEIGE

#### Kostenfreier online Bewertungs-Check

- Wie wird Ihre Praxis im **Internet** bewertet?
- Wie gut ist Ihre Praxis vor **negativen Einzelmeinungen** geschützt?
- Wie können Bewertungen Ihre **Platzierung** bei **Google** und in den **Portalen** verbessern?

Jetzt anmelden unter [www.dentichck.de](http://www.dentichck.de) Partner von: **stepps**

 Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.



Dr. Dr. Alexander Raff  
Infos zum Autor

### Dr. Dr. Alexander Raff

Zahnarzt/Arzt  
Herausgeber  
„DER Kommentar zu BEMA und GOZ“

Kontakt über:  
Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH  
53757 Sankt Augustin  
Tel.: 02241 3164-10  
[www.bema-goz.de](http://www.bema-goz.de)

Entsorgung beginnt mit **e.** enretec



# Rücknahme und Entsorgung von Elektrogeräten

Ein Service für Hersteller, Vertrieber und Betreiber von medizinischen Elektrogeräten.



**ElektroG** Herstellerpflichten

Mengenstromnachweise

Zertifizierte Entsorgungsanlage

Vertreiberpflichten

Verwertungsquoten

take-back-Lösungen

Mengenmeldungen

Registrierungs- und Meldepflichten

**ACHTUNG:**  
Neue Pflichten nach  
ElektroG ab 2015!  
Lassen Sie sich von uns beraten.  
Ein Service unseres Geschäftsbereiches [enretec.com](http://enretec.com)

Hotline: 03304 39 19 500

[www.enretec.de](http://www.enretec.de)



Unser Zertifizierungsstandard



## Auffällig oder zufällig?

Gabi Schäfer

Bei einer Wirtschaftlichkeitsprüfung sind grundsätzlich zwei verschiedene Ansätze möglich:

• **Die Auffälligkeitsprüfung** • **Die Zufälligkeitsprüfung**

Falls man eine „Einladung“ bekommt, sollte man sich gleich das Aktenzeichen anschauen: Ein „A“ im Aktenzeichen deutet auf eine Auffälligkeitsprüfung hin, ein „Z“ hingegen auf eine Zufälligkeitsprüfung. Eine „Auffälligkeitsprüfung“ wird angeordnet, wenn man „auffällig“ geworden ist.

### Wie wird man nun auffällig?

Im Zeitalter der elektronischen Datenübertragung und Verarbeitung ist dies ganz einfach: Man muss nur statistische Durchschnittswerte signifikant überschreiten. Früher war dies mehr oder weniger ausschließlich die ominöse 100-Fall-Statistik, mittlerweile wird ein ganzes Instrumentarium von Vergleichswerten herangezogen und es werden vollautomatisch diejenigen Praxen herausgefiltert, deren Abrechnungsvolumen über diesen Vergleichswerten liegt.

Hierbei ist es auch entscheidend, um wie viel diese Vergleichswerte überschritten werden: Im Bereich bis zu 20 Prozent muss der Prüfungsausschuss einen Nachweis der Unwirtschaftlichkeit in einer Einzelfallprüfung erbringen. Erst bei einer wesentlichen Überschreitung, die KZV-spezifisch 50 oder mehr Prozent beträgt, dreht sich die Beweislast um und der leidgeprüfte Zahnarzt muss nun die Wirtschaftlichkeit seiner Behandlungsweise nachweisen.

So werden beispielsweise die Leistungen nach Nrn. Ä1 und 01 BEMA in ihrer Addition beurteilt und in ihrer Summe den Vergleichswerten gegenübergestellt.

Werden in einer KZV von allen Zahnärzten durchschnittlich zwischen 102 und 105 „Ä1 + 01“ auf 100 Fälle abgerechnet und beträgt diese Summe bei dem zu prüfenden Zahnarzt zwischen 117 und 134, so ist er bereits „auffällig“.

In solchen Fällen wird dem betroffenen Zahnarzt in der Prüfung eine gewisse Überschreitung zugebilligt – z.B. 110 Ä1 + 01 in 100 Fällen – und dann wird die Anzahl abgerechneter Beratungen nach BEMA Ä1 pauschal so gekürzt, dass diese Grenze nicht überschritten wird. Das kann bei vier Quartalen schon mal mehrere Tausend Euro ausmachen. Wichtig ist es für die Betroffenen, darauf zu achten, dass in der ihnen vorgelegten Vergleichsstatistik diejenigen Praxen herausgenommen werden, die eine auffällige Position gar nicht erbringen oder mangels technischer Voraussetzungen gar nicht erbringen können. Ein klassisches Beispiel ist das OPG: Nicht alle Praxen sind im Besitz eines solchen Gerätes und ein vorgelegter Durchschnitt aller abgerechneten Panoramaaufnahmen von allen Praxen einer KZV darf nicht als Vergleichszahl herangezogen werden. Vielmehr sind bei der Durchschnittsermittlung alle diejenigen Praxen herauszunehmen, die die Position Ä935d gar nicht abgerechnet haben. Liegt dieser „bereinigte“ Durchschnitt z.B.

zwischen acht und zehn OPG auf 100 Patienten im Quartal und rechnet der betroffene Zahnarzt beispielsweise zwischen 16 und 25 OPG pro 100 Patienten ab – und wird gleichzeitig von den Röntgenleistungen nach Rö2, Rö5, Rö8 und Stat vergleichsweise wenig Gebrauch gemacht – so wird auch hier pauschal auf ein willkürliches Vielfaches des Durchschnittswerts gekürzt. Sinngemäß gilt dies auch für andere häufig betroffene Positionen wie ViPr, üZ, bMF, Exz1, Mu, sK.

Bei dieser Art der Prüfung erfolgt normalerweise keine Hochrechnung, da die Kürzung ja in einer statistischen Vergleichsprüfung auf die Überschreitung der Durchschnittswerte ausgerichtet ist.

Anders liegt der Fall bei der sogenannten „Zufälligkeitsprüfung“, die, wie gesetzlich geregelt, jährlich zwei Prozent der in einer KZV verwalteten Zahnärzte betrifft. Statistisch bedeutet dies, dass jede Praxis innerhalb von zwölf Jahren einmal von einer Zufälligkeitsprüfung betroffen ist. Hier wird die Praxis aufgefordert, zu einer vorgegebenen Liste von Patientennamen komplette Karteidokumentationen zur Prüfung vorzulegen. Wie mittlerweile in diversen Gerichtsverfahren als Recht erkannt, muss eine zu prüfende Stichprobe 20 Prozent der Patienten eines Quartals umfassen bzw. mindestens 100 Fälle, wobei sich die Gerichte bezüglich der Mindestzahl der Fälle nicht wirklich einig waren. Da der zu prüfende Zeitraum nach gesetzlicher Vorgabe mindestens vier Quartale beträgt, kann eine solche Liste auch schon mal 400 Patienten umfassen, was für den betroffenen Zahnarzt einen erheblichen nebenberuflichen Arbeitsaufwand darstellt, den er in seiner Freizeit ableisten muss.

Die Stichprobe der einzureichenden Fälle sollte wirklich „zufällig“ sein und darf nicht nur bereits auffällige Abrechnungen enthalten. Der Grund dafür ist, dass die Ergebnisse dieser Prüfung auf die Gesamtheit aller Patienten eines Quartals hochgerechnet werden. Das bedeutet, dass ein Kürzungsbetrag aus der Stichprobe von beispielsweise 200 EUR auf 800 Patienten im Quartal hochgerechnet circa 1.60 EUR ergeben kann.

**Auf einen weiteren Punkt sollte der von einer Hochrechnung betroffene Zahnarzt besonders achten:** Wenn in der Stichprobe von der Prüfungskommission Leistungen abgesetzt werden, so können diese Absetzungen einmal mit der Nichterbringung der Leistung wegen fehlendem Nachweis (z.B. Rö-Bild lag nicht vor) begründet sein, zum anderen mit der Unwirtschaftlichkeit (z.B. ViPr mehrfach im Quartal). In eine Hochrechnung dürfen laut SG Marburg aber nur unwirtschaftliche Leistungen eingehen, nicht jedoch Absetzungen, die mit der Nichterbringung der Leistung begründet werden.

*Wer mehr zu dieser Thematik wissen möchte – insbesondere was er tun muss, um „gute Karten“ zu haben – ist herzlich zum Seminar **Meins bleibt meins** eingeladen, das in mehreren Städten in Deutschland stattfindet. **Einzelheiten zu den Terminen und Orten sowie das Anmeldeformular finden Sie unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)***

## Synadoc AG

Gabi Schäfer  
Münsterberg 11  
4051 Basel, Schweiz  
Tel.: +41 61 2044722  
Fax: 0800 101096133  
kontakt@synadoc.ch  
www.synadoc.ch



Gabi Schäfer  
Infos zur Autorin



**MULTIDENT**  
HÖCHST PERSÖNLICH.



Lars Johnsen, Geschäftsführer

## Wir sind für Sie da!



### Material:

- ✓ Persönliche Betreuung
- ✓ Maßgeschneiderte Angebote
- ✓ Über 70.000 Artikel sofort lieferbar
- ✓ Warenlieferung in 24 Stunden oder Express



### Einrichtung:

- ✓ Alle Top-Marken
- ✓ Geschulte Techniker
- ✓ CEREC-Spezialisten
- ✓ Top-After-Sales-Service
- ✓ Praxisplanung



### Technik:

- ✓ Montage, Wartung, Reparatur und Pflege technischer Geräte
- ✓ Technischer Notdienst
- ✓ Recall-Service
- ✓ Kostenlose Abholung von Hand- und Winkelstücken mit dem Service-Umschlag



**MULTIDENT – Ihr Fullservice  
Fachhandel seit 1947.**

*Höchst persönlich.*



Besuchen Sie unseren Onlineshop  
[www.multident.de](http://www.multident.de)



Zertifizierter  
Onlineshop

Berlin

|

Göttingen

|

Oldenburg

|

Paderborn

|

Steinbach-Hallenberg

## Rechtssichere Datenspeicherung von Sterilisationsvorgängen

Christoph Jäger

In zahlreichen hygienischen Praxisbegehungen wurde vom Autor dieses Fachartikels die korrekte und rechtssichere elektronische Übernahme der Prozessparameter aus einem Autoklaven in ein Chargenverwaltungsprogramm, meist integriert in einem Abrechnungsprogramm, überprüft. Hier wurden in den meisten Fällen Unstimmigkeiten festgestellt, auf die wir näher eingehen wollen.

### Die Ausgangssituation

Gemäß der aktuellen RKI-Empfehlung „Anforderung an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten 2012“ (2.2.8 Chargendokumentation) muss eine Praxis die erzeugten Prozessparameter nach einem Sterilisationsvorgang aus einem Autoklaven dokumentieren. Dieses kann in den einfachsten Fällen in Form eines Ausdrucks durch einen an dem Autoklaven angeschlossenen Kleindrucker erfolgen. In der Regel werden der während einer Sterilisation erzeugte Druck, die Temperaturen und die Sterilisationszeiten festgehalten.

Einige Autoklaven bieten zur Erfassung der Daten ein Speichermedium in Form einer Speicherkarte, die im Autoklaven verbaut wurde, an. Die erfassten Daten auf der Speicherkarte müssen dann von den Verantwortlichen in regelmäßigen Abständen durch das Auslesen der Daten auf einem Praxiscomputer abgespeichert werden.

Neuere Autoklaven stellen aber auch eine externe Schnittstelle zur Verfügung und speichern die Prozessparameter über eine Datenleitung oder das interne Praxisnetzwerk gleich in eine Hygienemanagementsoftware zwecks einer ordnungsgemäßen Chargenrückverfolgung.

Sowohl bei der Lösung mit den Speicherkarten als auch bei der automatischen Datenübernahme werden die Prozessparameter mit Datum und genauen Sterilisationszeiten in einzelnen Dateien abgespeichert.

### Begutachtung der abgelegten Prozessparameter

Während der oben genannten Praxisbegehungen werden durch den Autor auch die abgesicherten Prozessparameter auf dem Praxisrechner begutachtet. Hier wird unter anderem überprüft, ob eine Rückverfolgbarkeit der abgelegten Dateien (Chargen) zur manuellen Freigabedokumentation im Aufbereitungsraum möglich ist.

Öffnet man nun den Ordner auf dem Praxisrechner, in dem die einzelnen Dateien abgelegt wurden, kann schon auf den ersten Blick erkannt werden, ob es sich um „offene“ oder „geschlossene“ Dateien handelt. „Offene“ Datensätze sind meist mit einem Texteditor erstellt und abgelegt worden. „Geschlossene“ Datensätze sind unter anderem in einem PDF-Format abgesichert. Wird nun ein Datensatz geöffnet, der in einem Texteditor abgelegt wurde, kann festgestellt werden, dass die Prozessparameter im Nachhinein verändert werden können.

Wenn Sie den oben geschilderten Sachverhalt einmal selbst an Ihren eigenen Daten testen möchten, dann führen Sie den Mauszeiger in eine Zeile der abgesicherten Prozessparameter und versuchen über die

Tastatur Ihres Computers einige Daten hinzuzufügen. Können Sie neue Texte eingeben, so handelt es sich bei den abgelegten Datensätzen um „offene“.

### Rechtssicherheit

Bei „offenen“ Datensätzen, die sich im Texteditor verändern lassen, stellt sich nun die Frage nach der Rechtssicherheit während einer möglichen gerichtlichen Auseinandersetzung, in der der Nachweis einer ordnungsgemäßen Aufbereitung eines Sterilisationsvorganges eine Rolle spielt. Wird bekannt, dass sich die Parameter eines Sterilisationsvorganges im Nachhinein verändern lassen, kann das bei der Beweisführung unter Umständen zu nicht gewollten Problemen führen.

Darüber hinaus wird dann auch bekannt, dass die jahrelange und aufwendige Dokumentation der einzelnen Sterilisationsvorgänge keinen „Wert“ haben.

### Fazit

Wenn Ihr Autoklav über eine externe Schnittstelle verfügt und die Daten entweder auf einer Datenspeicherkarte oder aber gleich über eine Datenleitung auf Ihrem Praxisrechner gespeichert werden, dann überprüfen Sie, ob sich die Datensätze im Nachhinein verändern lassen.

Können Ihre Daten verändert werden, dann sollten Sie umgehend mit dem Hersteller des Autoklaven oder mit dem Entwickler der Hygienemanagementsoftware Rücksprache halten und um eine Lösung des Problems bitten. **Das eigenständige Umwandeln einer Textdatei in eine PFD-Datei sollte hier nicht als möglicher Lösungsansatz verfolgt werden.**

**Tipp für interessierte Praxen:** Für weitere Fragen zum oben beschriebenen Thema oder wenn Sie Interesse an einer einfachen Bewertung Ihres Qualitätsmanagements und/oder Hygienemanagements haben, so können Sie sich gerne an den Autor dieses Fachartikels wenden.

## Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger  
Enzer Straße 7, 31655 Stadthagen  
Tel.: 05721 936632  
info@der-qmberater.de  
www.der-qmberater.de



Christoph Jäger  
Infos zum Autor



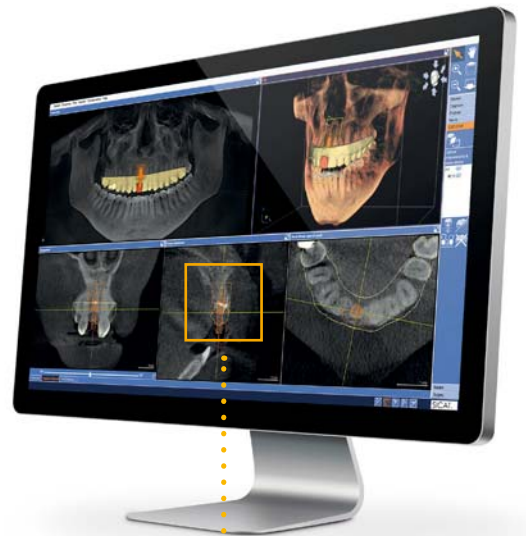


## **MEIN VORSPRUNG AN SICHERHEIT – JEDER FALL ZÄHLT**

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! Besuchen Sie uns im Netz für weitere Informationen:

[WWW.SICAT.DE](http://WWW.SICAT.DE)



# SICAT.

a **Sirona** company

# Nichts ist so falsch wie eine Prognose

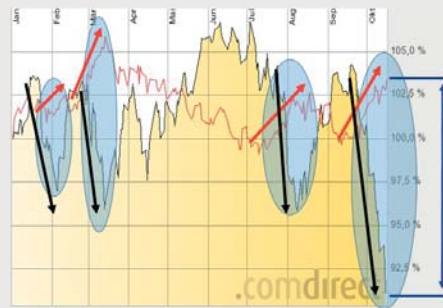
Wolfgang Spang

Wenn es nach den meisten Prognosen vom Jahresanfang gegangen wäre, dann hätte in diesem Jahr der DAX, die Zinsen und das Wirtschaftswachstum steigen müssen. Aber einmal mehr hat sich gezeigt, dass nichts so falsch ist wie Prognosen.

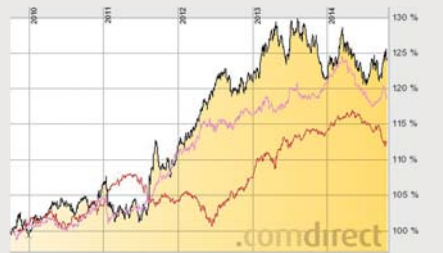
Einigermaßen gut gefahren sind deshalb in diesem Jahr wieder die Anleger, die einen Fuß über der Bremse hielten und bei ihrer Anlagestrategie auch bedacht haben, was wäre, „wenn alles anders lief, als es die meisten annehmen ...“ Zu dieser Sorte Anleger gehöre ich ja auch, deshalb verzichte ich in Boom-Zeiten auf Spitzenergebnisse und sehe ggf. gelassen zu, wenn der DAX wie 2013 meinem Depot davonsprintet. Geldanlagen ist eine Marathondisziplin, da entscheidet am Ende die Ausdauer und die Geduld. Weil ich so denke, habe ich seit Jahren auch einen Fonds im Depot, der 2014 seine Qualitäten mustergültig zeigt. Eigentlich ist der Fonds ein reiner Aktienfonds, der in europäische Aktien investiert, aber wer den Fonds mit der Brille „Aktienfonds“ betrachtet, liegt falsch, denn seit 2009 fährt der Fonds im Grunde eine lupenreine „Absolute Return Strategie“ und liefert damit genau die stetigen Erträge, die ich suche. So z.B. im Krisenjahr 2011, als der Fonds ein Plus von 4,7 Prozent ablieferte, während der DAX mit knapp 16 Prozent und der Stoxx 600 knapp 8 Prozent ins Minus rutschten. Frappierend ist, dass der Fonds nahezu immer steigt, wenn der DAX fällt, so auch wunderschön zu sehen in 2014 (Chart 1: DAX = schwarz-gelbe Linie, Fonds rote Linie). Der Preis, den ich für diese „Depotversicherung“ (gerne) bezahle, ist, dass ich in Boom-Zeiten des DAX wenig verdiene, so wie im letzten Jahr. Das aber ist mir egal, denn auch 2013 wars immer noch über Tagesgeldniveau. Wer den Investmentansatz des Fonds nicht kennt und/oder noch nicht verstanden hat, der misst ihn häufig mit dem DAX-Maßstab, und das ist ein bisschen so, als ob Sie einen Nagel mit der Beißzange in die Wand schlagen wollen. Spaßeshalber habe ich den Fonds auch mal mit „Absolute Return Fonds“ verglichen – und siehe da, das Ergebnis kann sich sehen lassen. Der Fonds liegt deutlich über dem Durchschnitt der „aktienorientierten Absolute Return Fonds“ und auch deutlich über dem Durchschnitt der „Absolute Return Fonds“ mit „sonstigen“ Strategien. Auch im Vergleich zu sehr guten Europafonds mit „Long-Short“-Strategien schneidet der Fonds bestens ab (Chart 2). Im Chart sehen Sie den Fonds im Vergleich zum GLG European Alpha Alternative (pinke Linie) und dem Blackrock European Absolute Return (rote Linie).

Regelmäßige Leser des Finanz-Tipps in der ZWP kennen den Fonds aus verschiedenen Beiträgen – es ist der AW Stocks Alpha Plus. Gerade in solchen Zeiten, wie wir sie jetzt erleben, wo nichts sicher und nichts planbar ist und wo jeden Moment eine neues Erdbeben die Finanzmärkte mehr oder weniger stark erschüttern kann, ist es mehr denn je wichtig, sein Depot breit zu diversifizieren. Deshalb habe ich in meinem Depot auch mehr Fonds als die ganzen Jahre zuvor, und ich habe darüber hinaus eine ganze Reihe Kandidaten auf meiner „Watchlist“. Einer davon ist der Schmidlin & Profitlich. Ein Mischfonds, dessen namensgebende Manager sich auf die Detailanalyse von Anleihebedingungen spezialisiert haben und mit dieser Expertise sowohl ein Mehr

1



2



3



an Sicherheit als auch an Ertrag für den Anleger schaffen wollen. Ich denke, in den nächsten Monaten werden wir noch ausführlicher auf den Fonds zurückkommen.

Zwei andere Fonds, die ich seit einiger Zeit beobachte und wahrscheinlich in absehbarer Zeit mit ins Depot nehme, sind der JPM Global Income und der INVECO Balanced Risk Allocation. Beide haben durchaus eine etwas höhere Schwankungsbreite als einer meiner Klassiker, der ETHNA Aktiv E, aber sie liegen immer noch deutlich unter denen der Aktienmärkte. Die absoluten Ergebnisse sind vielversprechend, attraktiv und liegen weit über denen von Tagesgeldern, sodass sich meine Überlegungen aus der ZWP 10/2014 „konservatives Depot vs. Tagesgeld“ auch auf diese beiden Fonds übertragen lassen.

Beim JPM Global Income gibt es noch eine Besonderheit. Er schüttet jährlich 4 Prozent aus. Seit Bestehen ist der Wert trotz dieser hohen Ausschüttung gestiegen.

Die absoluten Ergebnisse sind bei beiden Fonds mittel-/langfristig attraktiv, und beide Fonds können eine gute Beimischung zu bestehenden Depots sein. Es kann gut sein, dass Sie in den nächsten Ausgaben mehr Details zu diesen und anderen lohnenswerten „Fuß über der Bremse“-Fonds erfahren.

Zum Schluss noch ein Wort zu Gold. Zwar ist die Bilanz in diesem Jahr leicht positiv, aber die große „Krisenschutzreaktion“ ist bisher ausgeblieben und die Tendenz seit September 2011 erinnert mich stark an die Entwicklung des Goldpreises ab dem 1.4.1980. Aber vielleicht ändert sich das auch noch.

## ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

Wolfgang Spang  
 Alexanderstraße 139, 70180 Stuttgart  
 Tel.: 0711 6571929  
 info@economia-s.de  
 www.economia-vermoegensberatung.de



Wolfgang Spang  
 Infos zum Autor



Wussten Sie schon, dass Permadental Ihnen für die meisten Implantatsysteme individuelle **CAD/CAM-Lösungen** liefern kann?

© contrastwerkstatt - Fotolia.com  
© Ruhrstil Werbeagentur

**z.B.: Individuelle Abutments by Permadental**



**Individuelles Titanabutment**

**109,-€**

inkl. MwSt.,  
zzgl. Modelle, Versand  
und evtl. benötigter  
Implantattelle



**Individuelles Zirkonabutment,  
verklebt auf Titanbasis**

**129,-€**

inkl. MwSt.,  
zzgl. Modelle, Versand  
und evtl. benötigter  
Implantattelle

**Unsere Implantat-Spezialisten freuen sich auf Ihren Anruf:  
Freecall 0800-737 62 33**

Gerne senden wir Ihnen weitere technische Infos zu.

**Permadental. Wir stehen für die Zukunft des Zahnersatzes.**





SIX MONTH SMILES®

Short Term Ortho System

## Six Month Smiles® DAS Bracket-System für die Zahnarztpraxis.

Mit dem Six Month Smiles® Spangensystem können jetzt endlich auch Zahnärzte ohne kieferorthopädische Vorkenntnisse die steigende Nachfrage nach ästhetischer Zahnkorrektur ganz einfach erfüllen. **Ohne großen Zeit- und Materialaufwand.**

**Unkompliziert und unauffällig.**



Der Modellabdruck des Patienten wird mit einem Aufnahmebogen einfach an das deutsche Six Month Smiles® Labor geschickt. Ein Experte klebt die Brackets vor. Der Zahnarzt braucht das schon mit Brackets bestückte Schienensystem nur noch einsetzen - **in einem Schritt - sehr einfach.**

Laborkosten für die Praxis  
ca. 550,00 EUR.

Abrechnung beim Patienten  
ab 3.200,00 EUR.

Die durchschnittliche  
Behandlungsdauer beträgt  
6 Monate.

**Alle weiteren Infos +  
kostenlose DVD über  
info@sixmonthsmiles-  
deutschland.de**

Um Six Month Smiles®  
anzuwenden reicht die Teilnahme  
an einem **2-Tages-Praxiskurs**

### Die nächsten Kurstermine:

- 14. & 15. November 2014, Köln
- 6. & 7. Februar 2015
- 24. & 25. April 2015

(Für die letztgenannten Termine  
werden die Veranstaltungsorte  
noch bekannt gegeben.)

Qualitätsmanagement:

## Audits und Zertifizierungen in der Prophylaxe

Eine zentrale Forderung im Qualitätsmanagement ist die „kontinuierliche Verbesserung“. Das betrifft die Organisation der Praxis, Prozesse und Abläufe, den Service und natürlich auch die Behandlung. Wer sich verbessern will, der muss wissen, wo er steht und ob er noch auf dem richtigen Weg ist. Im QM steht hierfür der PDCA-Zyklus: Maßnahmen und Ideen (plan) werden umgesetzt (do), regelmäßig kontrolliert (check) und wenn nötig korrigiert (act).

Beispiel Prophylaxe – ein wichtiges Element zur Patientenbindung: In vielen Praxen sind die Abläufe der Prophylaxe etabliert und routiniert. Aber findet regelmäßig eine Überprüfung der aktuellen Qualität statt? Ohne Patientenbefragungen oder interne Audits laufen Behandlungen über Jahre unverändert ab, ohne dass mögliche Fehler erkannt

und behoben werden können. Praxen, die so agieren, verschonen wertvolles Potenzial. Vor allem dann, wenn

Patienten Leistungen selbst zahlen müssen, werden Angebote und Preise verglichen. Hier kann nachgewiesene Qualität, zum Beispiel durch Zertifizierungen und Weiterbildungsmaßnahmen der Mitarbeiterinnen, zu einem wirtschaftlichen Erfolgsfaktor werden.

Für die goDentis-Partnerpraxen ist ein Prophylaxeaudit zu Beginn der Kooperation verpflichtend. Den Prophylaxemitarbeiterinnen bietet das Unternehmen regelmäßige Zertifizierungsprüfungen an. Über die goDentis-Akademie können praxisinterne, individuelle Prophylaxeschulungen gebucht werden.

goDentis GmbH  
Tel.: 0221 578-1283  
www.godentis.de



Gesetzesentwurf:

## Stärkung der Ansprüche von Pflegebedürftigen

Die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) begrüßt, dass im aktuellen Referentenentwurf des GKV-Versorgungsstärkungsgesetzes (GKV-VSG) ein neuer §22a im Sozialgesetzbuch V (SGB V) festgeschrieben werden soll. Danach erhalten Pflegebedürftige, Menschen mit Behinderung und Menschen mit eingeschränkter Alltagskompetenz einen eigenen Anspruch auf Leistungen zur Verhütung von Zahnerkrankungen.

Allerdings werde im Referentenentwurf des GKV-VSG dem besonderen Aufwand bei der zahnärztlichen Behandlung von Menschen mit Behinde-

rung im ambulanten Bereich nach wie vor nicht Rechnung getragen.

Die Bestrebungen des GKV-VSG, die Substitution von (zahn-)ärztlichen Leistungen in Modellverfahren zu ermöglichen und zukünftig verstärkt zu stützen, werden kritisch gesehen. Durch die Substitution von Leistungen an nicht ausreichend qualifiziertes Personal werde sowohl der Schutz der Patienten als auch die Qualitätssicherung untergraben und gefährdet.

BZÄK  
Tel.: 030 40005-0  
www.bzaek.de

Symposium:

## Auf der Jagd nach neuem Wissen



Bereits zum zweiten Mal lädt der spanische Implantatanbieter Phibo zum Symposium ein und schafft damit eine Symbiose aus Fortbildung und ausgeübtem Waidwerk.

Vom 7. Januar bis 11. Januar 2015 begrüßt das Unternehmen die Teilnehmer in der Oberförsterei Nowe Ramuki in Polen. Das 12.000 Hektar große Revier lockt gerade im Winter mit idealen Bedingungen. Die passionierten Jäger

können sich aufgrund des idealen Äsungsangebotes auf einen großen Bestand an Schwarz- und Rotwild freuen.

Neben der Jagd durch die polnischen Winterwälder wird viel Wert auf die Fortbildung und den kollegialen Praxisaustausch gelegt. Die Referenten bieten den Teilnehmern ein interessantes und abwechslungsreiches Programm zu den Themen chirurgische Maßnahmen,

implantologische Präventions- und Erhaltungstherapie und Knochenaugmentation.

Es werden 12 Fortbildungspunkte vergeben. Aufgrund der Exklusivität der Veranstaltung ist diese auf 15 Teilnehmer begrenzt.

Phibo Germany  
Tel.: 06251 94493-0  
[www.phibo-germany.de](http://www.phibo-germany.de)

ANZEIGE



### Institut für zahnärztliche Lachgassedierung

#### Blickpunkt: Implantologie

Gerade bei implantologischen Eingriffen sind emotionaler Stress und Angst vor Schmerzen oft eine große Belastung für den Patienten.

Für die dentale Implantologie ist die moderne zahnärztliche Lachgasbehandlung die sinnvolle Option für eine entspannte Behandlung – für Patienten und für das Praxisteam.

Das depotunabhängige Spezialinstitut IfzL bietet jetzt Lachgas-Zertifizierungskurse speziell für implantologisch tätige Zahnärzte an.

#### Kontakt:

IfzL – Stefanie Lohmeier  
Bad Trißl Straße 39  
D-83080 Oberaudorf  
Tel: +49 (0) 8033-9799620  
E-Mail: [info@ifzl.de](mailto:info@ifzl.de)  
Internet: [www.ifzl.de](http://www.ifzl.de)



16 Fortbildungspunkte gemäß BZÄK und DGZMK

IfzL Lachgas-Fortbildungen entsprechen den Empfehlungen von CED und ADA sowie den modifizierten Leitlinien der AAPD und EAP

## Die neue Dimension in der zahnärztlichen Therapie

Spezialisten bilden Sie zum zertifizierten Lachgas-Anwender aus

#### Lachgas - Hands-On-Zertifizierungskurse:

|           |                   |
|-----------|-------------------|
| Stuttgart | 21. / 22.11. 2014 |
| Chemnitz  | 28. / 29.11. 2014 |
| Meerbusch | 05. / 06.12. 2014 |
| Wien      | 12. / 13.12. 2014 |
| Rosenheim | 16. / 17.01. 2015 |
| Wiesbaden | 23. / 24.01. 2015 |
| Zürich    | 06. / 07.03. 2015 |
| Meerbusch | 08. / 09.05. 2015 |

Aktuelle Termine unter: [www.ifzl.de](http://www.ifzl.de)

#### Lachgas - Team-Zertifizierung:

Das rundum Sorglospaket - Wir kommen mit unseren Referenten in Ihre Praxis und schulen Ihr gesamtes Team inklusive Hands-On und Supervision!

#### ★★★★★ Mit dem 5-Sterne-Goldstandard

- ★ Ausführliche 1,5 tägige Zertifizierungskurse für mehr Sicherheit bei der Lachgas-Implementierung in Ihre Praxis
- ★ Immer mit vier routinierten „Lachgas-Spezialisten“:
  - Wolfgang Lüder, Zahnarzt, Lachgas-Trainer
  - Buchautor: Lachgassedierung in der Zahnarztpraxis
  - Dr. Christel Forster, Anästhesistin, Notfallmedizinerin
  - Dr. Isabell von Gymnich, Kinderzahnärztin
  - Malte Voth, Notfalltrainer für Zahnärzte
- ★ Strukturierter Theorie-Teil inkl. psychologischer Patientenführung
- ★ Intensives Hands-On-Training inkl. Gerätekunde im Praxistell
- ★ Rundum-Service: Depotunabhängig, laufende Betreuung vor, während und nach dem Seminar

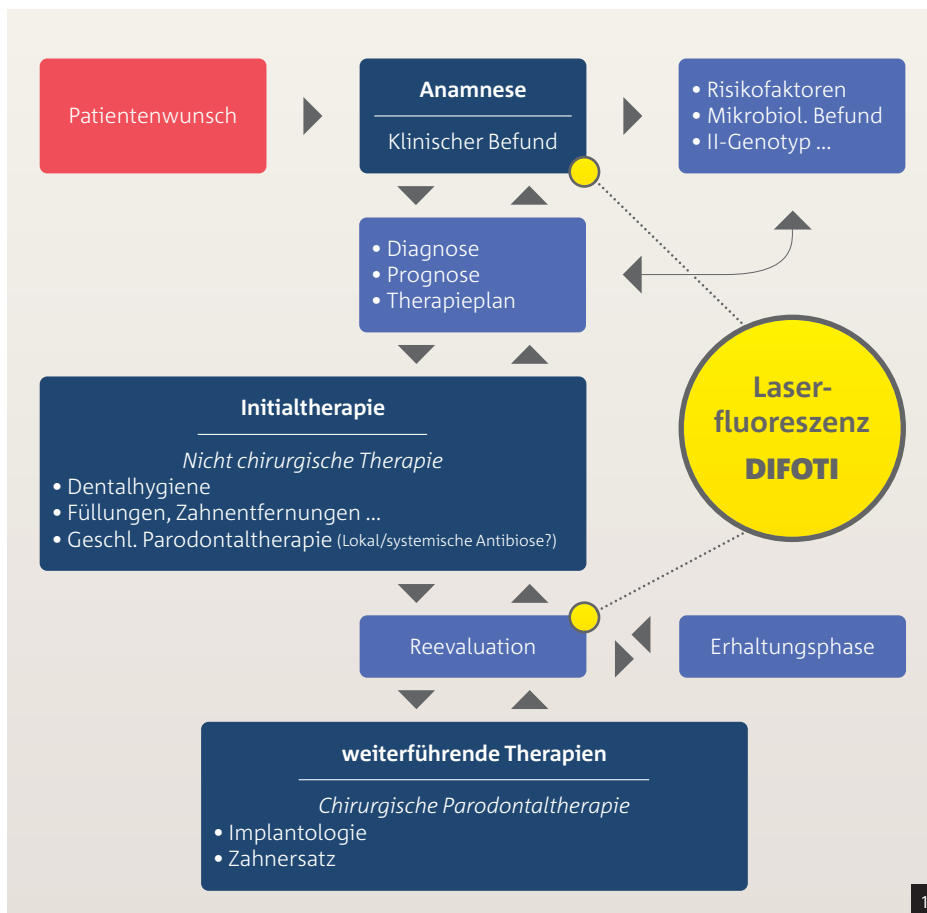
Erfolgreiche Patientenbindung

# Umfangreiche Diagnostikmethoden im Überblick

| Olaf Oberhofer, M.Sc.

In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich die Arbeitsgrundlage für zahnärztliche Praxen grundlegend geändert. Wissenschaftlich wurden große Fortschritte in erfolgreiche nachhaltige Prävention und Restauration erzielt. Die dafür zu erbringenden Leistungen finden sich doch immer häufiger (zunehmend mit zahnmedizinischer Weiterentwicklung) nicht mehr in den entsprechenden Gebührenordnungen oder Leistungskatalogen wieder. Was aus zahnärztlicher Sicht weniger zahnmedizinische Probleme mit sich bringt als vielmehr Probleme im Patienten-Behandler-Verhältnis (... das zahlt meine Versicherung nicht ...). Trotzdem ist es für uns Zahnärzte und Praxisinhaber wichtig, sich auf unser eigentliches Berufsbild zurückzubewegen, zahnmedizinisch für die Patienten tätig zu sein und uns nicht auf die versicherungsvertraglichen Therapiemöglichkeiten zu beschränken.

## ÜBERSICHT DER PRAXISKONZEPTION



Grundlage für eine zeitgemäße, wissenschaftlich basierte korrekte langzeit-erfolgreiche Versorgung der Patienten ist eine optimale frühzeitige Diagnostik und ein entsprechendes Therapiekonzept. Den Patienten wird die Auswahl zwischen verschiedenen Therapiemöglichkeiten inklusive der kassenzahnärztlichen Basisversorgung geboten und sie müssten mit dem Wissen der ausführlichen zeitgemäßen Befundung und der sich daraus ergebenden Diagnostik und Therapie sowie der zu erwartenden Kosten entscheiden, welche Therapie für sie infrage kommt.

Ziel des entsprechenden Konzeptes sollte die zahnmedizinische Langzeitgesunderhaltung der Patienten sein. So ist das Konzept in drei Grundstufen aufgebaut:

1. Befund und Diagnostik (Zähne und vorhandene Restaurationen, parodontale Befundung, mikrobiologische Befundung, manuelle Funktionsdiagnostik)
2. Therapie
3. Erhaltungsphase, Recall



### Befund und Diagnostik

Der Erstbesuchstermin ist für die langfristige Praxis-Patient-Beziehung die wichtigste Grundlage. Er dauert in der Regel 60 Minuten und ist in drei Phasen aufgeteilt.

Die erste Phase beinhaltet die Praxisvorstellung, Vorstellung des Praxiszieles (langfristige Gesunderhaltung angelehnt am Göteborger Konzept, wissenschaftliche Hintergründe), Vorstellung der Rolle der Dentalhygienikerinnen und Erklärung der Bedeutung des Recallsystems.

Die zweite Phase ist die Befundaufnahme der Zähne, der vorhandenen Restaurationen, des Parodontiums, gegebenenfalls mit mikrobiologischer Diagnostik, und grundsätzlich auch die manuelle Funktionsdiagnostik.

Die dritte Phase ist die kurze Besprechung der Befunde, ein Therapieplan wird vorgestellt und auf mögliche Therapietechniken wird eingegangen. Es folgt eine intensive Auswertung der Befunde und Erstellung eines Protokolls des Erstbesuches mit beigefügten Therapievor schlägen für den Patienten (einfache Basistherapie – GKV-konform, optimale Therapie und mögliche alternative Wege) inklusive Darstellung der möglichen Kosten.

In der Regel beginnt die Therapie mit der individuellen Prophylaxe und professionellen Zahnreinigung bei DH oder ZMP, gefolgt mit kurzer zahnärztlicher Besprechung (Abb. 1).

### Kariesdiagnostik und -management

Die Kariesprävalenz hat abgenommen als Ergebnis von verbesserter Mundhygiene oder Ernährungsumstellung, Fluoridierung und präventiver Unterstützung in den zahnärztlichen Praxen oder Kliniken.

Karies ist nach heutiger Sichtweise als ein Krankheitsprozess zu verstehen. Kariöse Läsionen zeigen unterschiedliche Ausprägungen im Verlauf dieses Prozesses. Der Prozess der Kariesentstehung beginnt lange vor dem eigentlichen Einbruch der Zahnhartsubstanz. Initiale Läsionen mit nicht geschädigten Oberflächen („Hidden Caries“) sind häufiger als etablierte Defekte zu finden, wengleich die Detektion und die Bewertung dieser Läsionen deutlich

schwerer wird.<sup>1</sup> Die minimalinvasive Therapie wird zum angestrebten Standard. Ziel ist es, präventive Maßnahmen früher einzuleiten. Es ist ein effizientes Karies-Monitoring nötig, wobei der Demineralisationsgrad quantitativ erfasst und gespeichert wird. Bei der „zielgemäßen Diagnostik“ stehen Fragen, ob aktive Karies vorhanden ist oder wie die Progressionsrate einzuschätzen ist, im Vordergrund. Es entstehen neue Behandlungsziele.<sup>2</sup>

– Die erste restaurative Versorgung eines Zahnes sollte so weit wie möglich verzögert werden, zumindest bis zu dem Zeitpunkt, an dem erkennbar ist, dass durch präventive Maßnahmen keine Begünstigung der Remineralisation mehr möglich ist.

– Durch bedarfsorientierte Individualprophylaxe sollte eine restaurative Versorgung langfristig vollständig vermieden bzw. in ihrem Umfang reduziert werden.

– Im Falle einer Restauration sollte so viel gesunde Zahnschicht wie möglich erhalten bleiben.

Generell ist das jeweilige individuelle Praxiskonzept zu überdenken. Sinnvoll ist eine Integration eines speziellen Versorgungskonzeptes für die kariöse Erkrankung. Umgesetzt ist es eine Abfolge miteinander verbundener Schritte:<sup>3</sup>

- Kariesdetektion
- Läsionsbeurteilung
- Läsionsmonitoring mit Wiederholungsmessungen

ANZEIGE

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

DER Kommentar

# Kompetenz setzt sich durch!

Liebold/Raff/Wissing

## DER Kommentar zu BEMA und GOZ

Bewährt und anerkannt in Praxen, bei KZVen, Kammern, Kassen und in der Rechtsprechung.

Und das seit 50 Jahren.



[www.bema-goz.de](http://www.bema-goz.de)

Jetzt 10 Tage kostenlos online testen!

Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH, Sankt Augustin

- Beurteilung der Kariesaktivität
- Diagnose, Prognose, Therapieentscheidung
- Intervention/Behandlung(en)
- Ergebniskontrolle

Für die Kariesdiagnostik ergibt sich nach heutigem wissenschaftlichen Stand folgender Ablauf:

1. klinische Untersuchung des trockenen sauberen Zahnes (visuell/Sonde)
2. Laserfluoreszenz der okklusalen Fläche
3. DIFOTI
4. Bissflügel/Röntgen

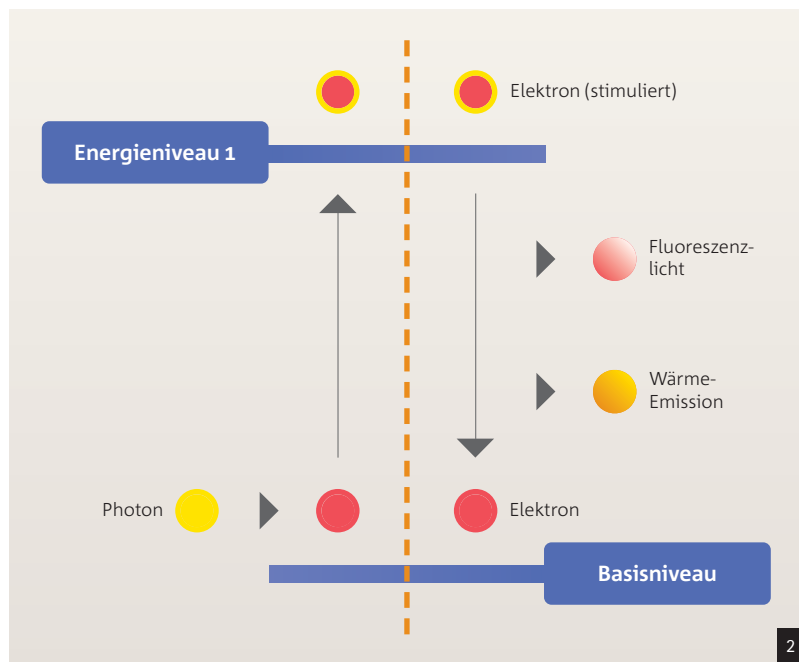
#### Diagnostik

Die Anforderung an Kariesdiagnostikmethoden sind Schnelligkeit, Sicherheit, geringe Kosten, geringe Belastung für die Patienten, eine hohe Sensitivität und eine hohe Spezifität.

#### Visuelle Inspektion

Die visuelle Inspektion alleine ist eine insuffiziente Kariesdiagnosemethode.

### PHYSIKALISCHER HINTERGRUND LASERFLUORESCENZDIAGNOSTIK



Karies wird als Beobachtung von Veränderungen der Farbe, der Oberflächenstruktur, der Transparenz und der morphologischen Veränderung von Schmelz diagnostiziert.<sup>4</sup>

#### Taktile Diagnostik

Der Gebrauch einer Sonde bringt keine Verbesserung in der Diagnostik der Fissurenkaries. Nur etwa jede dritte kavitierte Approximalkaries<sup>5</sup> wird diagnostiziert. Sondieren mit Druck hat zudem den Nachteil, dass oberflächlich entkalkte Schmelzanteile zerstört werden, was zu einer beschleunigten Kariesprogression führen kann.<sup>6</sup>

#### Röntgendiagnostik

Die Röntgendiagnostik gehört vor allem im Approximalraum zur klassischen Kariesdiagnostik. Frühe Kariestadien (initiale Schmelzkaries) oder proximale Läsionen<sup>7</sup> können dabei jedoch nicht sicher erkannt werden. Die Bissflügelaufnahme kann Remineralisationen im Dentin jedoch nicht im Schmelz detektieren.<sup>8</sup> Diese Einschränkungen sollten bedacht werden, wie auch die Notwendigkeit der ionisierenden Strahlung, die Begrenzungen der Röntgenfilme und auch die physischen Einschränkungen basierend auf anatomische Erwägungen sowie die Variabilität der Untersuchenden.<sup>7</sup>

#### Laserfluoreszenzdiagnostik

Die Laserfluoreszenzdiagnostik ist heute eine etablierte Ergänzung der klassischen klinischen taktilen, visuellen und röntgenologischen Diagnostik.

#### ANZEIGE

Es findet eine Lichtstimulation mit einer speziellen Wellenlänge auf der Zahnhartsubstanz statt. Das resultierende Fluoreszenzlicht korreliert mit der Existenz von bakteriellen metabolischen Aktivitäten in kariösen Läsionen.<sup>9</sup> Der Fluoreszenzanstieg ist dabei so ausgeprägt, dass alleine von der Gesamtintensität des Fluoreszenzlichts auf das Vorliegen einer kariösen Läsion geschlossen werden kann<sup>10</sup> (Abb. 2). Fluoreszenzlicht kann in tiefere Schichten des Zahnhartgewebes reichen und kariöse Läsionen unter den Schmelzoberflächen zeigen („Hidden Caries“). Die Laserfluoreszenzdiagnostik kann nützlich für ein Monitoring okklusaler Karies in beiden permanenten und Milchmolaren sein.<sup>11</sup>

Mittlerweile stehen verschiedene Systeme zur Laserfluoreszenzdiagnostik zur Verfügung, wie unter anderem SoproLife oder VistaCam. Diese sind Systeme, die auf Kamerabasis funktionieren und Defekte unterschiedlich farbig auf einem Monitor zeigen. Nachteile haben die bisher erhältlichen Laserfluoreszenzdiagnostiksysteme im Approximalbereich. Die Laserfluoreszenzkamerasysteme können keine exakte behandlerunabhängige Aussage über Vorhandensein und Größe des kariösen Defektes im Approximalbereich liefern. Bei einigen Anbietern der Sondendiagnostik können die erhältlichen Sonden für die engen Ap-



Abb. 3a und b: DIFOTI (DIAGNOcam, KaVo) in Anwendung am Patienten.

proximalräume zu groß sein, um optimal messen zu können.

#### Transillumination (FOTI)

FOTI steht für Faseroptische Transillumination. Ein enger Lichtstrahl wird in den Kontaktbereich zwischen den approximalen Zahnflächen gerichtet.<sup>12</sup> Die resultierende Veränderung in der Lichtverteilung, wenn das Licht durch die Zähne passiert, produzieren das Analysebild. Es ist eine einfache, leicht wiederholbare, nicht belastende Methode zur Erweiterung der klinischen Diagnostik.<sup>12-14</sup>



Studien zeigten, dass diese Technik zu sehr großen Aussagevariabilitäten der Untersuchenden führte. Diese Technik führte auch zur Entwicklung einer neuen Methode (DIFOTI).<sup>7</sup>

ANZEIGE

## CORSOFIX® Gesichtsbögen – Präzise. Kompatibel. Individuell.

- Absolut kompatibel mit den Gesichtsbögen von AmannGirrbach und SAM
- Schnelle Fixierung der Schädel-Achs-Relation durch Gleitsteuerung
- Messskala zur Bestimmung des Interkondylarabstands
- sicherer Zentrik-Schnellverschluss für beide Gelenksupports



Sie wollen mehr Informationen über CORSOFIX® Gesichtsbögen?



Rufen Sie uns an: +49 (0) 50 33 / 963099-0 oder besuchen Sie uns im Internet unter [www.maelzer-dental.de](http://www.maelzer-dental.de)

mälzer dental



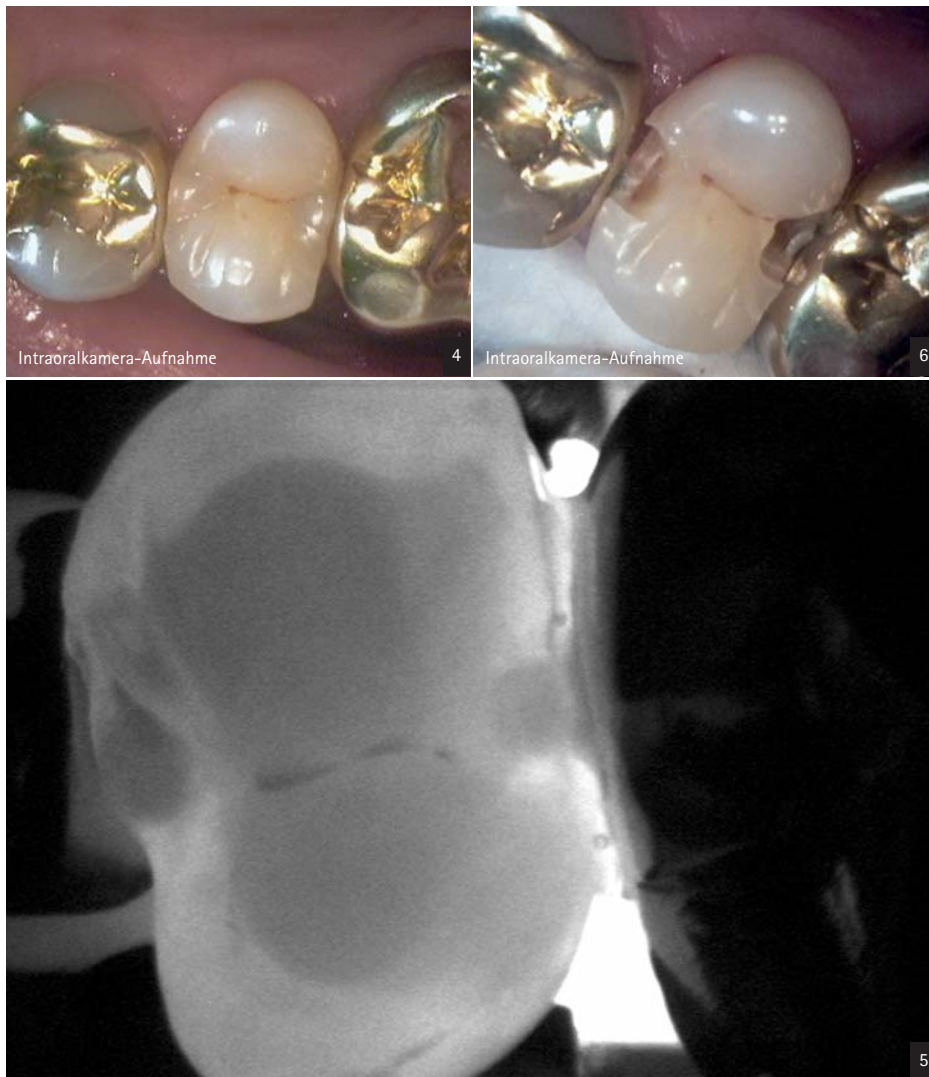


Abb. 4: Klinische Situation. – Abb. 5: DIFOTI-Aufnahmen. – Abb. 6: Klinische Situation nach Öffnung des Defektes.

### Transillumination (DIFOTI)

DIFOTI steht für Digital Imaging Fiber-Optic Trans-Illumination. Mithilfe von CCD-Kameras (Chargecoupled Device) werden digitale Bilder der approximalen Transillumination von okklusal aufgenommen. Das Prinzip von DIFOTI beruht darauf, dass kariöses Gewebe mehr Licht absorbiert als gesundes und als dunkler Schatten wahrgenommen wird. Auf diese Weise können Demine-

ralisationen, Frakturen sowie insuffiziente Füllungen festgestellt werden. Keem und Elbaum beschrieben diese Methode 1997 als eine Möglichkeit, die kariöse Erkrankung weit vor Erscheinen der Läsion im Röntgenbild zu erkennen. Auch Zahnschmelzfrakturen können sichtbar gemacht werden (Abb. 3 bis 6).

Der Vorteil ist das Verzicht auf ionisierende Strahlung. Es ist eine Echt-

zeitdiagnose mit höherer Sensitivität bei früher Karies im Vergleich zur Röntgendiagnostik.<sup>15</sup>

### Parodontale Befundung/Diagnostik

Die parodontale Diagnostik sind Ta-schentiefenmessung an sechs Punkten, BOP-Index, Rezessionen, Furkationsbefall, Lockerungsgrade. Die Befunde werden auch zur besseren Darstellung für die Patienten fotografiert. Auch die parodontale Risikografik nach Lang und Tonetti gehört zum Standard.

### Manuelle Funktionsdiagnostik

Die manuelle Funktionsdiagnostik nach DGFDI/DGZMK hat zum Ziel, frühzeitig Myoarthropathien zu erkennen.

### Erhaltungsphase/Recall

Der individuelle Recall ist die wichtigste und schwierigste Stufe für die Langzeitbeziehung Praxis-Patient. Grundsätzlich wird erneut befundet (mit Laserfluoreszenz und DIFOTI).

Diese Befunde sind notwendig für das generelle Monitoring der Zähne (Die Diagnose einer kariösen Läsion in Schmelz oder Dentin muss nicht zwangsläufig ihre Entfernung nach sich ziehen. Sie kann mitunter mehrere Jahre bestehen, ohne progressiv zu sein), des Parodonts und ggf. des myofunktionellen Systems im Vergleich zu den Vorbefunden und zur Motivation der Patienten.

Der Recall findet bei den Dentalhygienikerinnen unter Hinzuziehen der Zahnärzte statt. Auch vom Recallbefund und über die Recallinformationen (z.B. zur Mundhygiene ...) gibt es für die Patienten ein Infoschreiben, welches der Erstbesuchsmappe zugefügt werden kann.

Die Patienten werden mit diesem Konzept sehr individuell betreut. Der Erstbesuchstermin, spätestens der

ANZEIGE

**12. | 13.**  
Dezember  
2014

[www.wintersymposium-oberhof.de](http://www.wintersymposium-oberhof.de)

„Implantologie, Parodontologie, Ästhetik – Innovative und nachhaltige Konzepte für die tägliche Praxis“

**Dentales Wintersymposium Oberhof**  
Eine Weiterbildung der besonderen Art!

erste Recall ist in der Regel der Punkt, wo nur an kurzfristigen Lösungen interessierte Patienten die Praxis wechseln. Spätestens da ist spürbar, dass es sich um ein langfristig orientiertes Praxiskonzept handelt. Dieses Konzept benötigt hochqualifizierte Mitarbeiterinnen, ein funktionierendes Team, regelmäßigen „Praxisunterricht“ mit dem gesamten Team sowie regelmäßige Fortbildungen aller Teammitglieder.

### Veränderung für die Praxis

Die Anzahl der interessierten und motivierten Recallpatienten nimmt zu. Durch die optisch darstellenden Diagnostikmethoden wird die Gruppe von Patienten im Privat-Recall, die bisher dieses Angebot nicht wahrnahm, zunehmen (Motivation durch Bilder und Kommunikation). Beginnende Defekte sind frühzeitig sichtbar und daher therapierbar. Es wird damit mehr Interesse an Prävention und Monitoring (Individualprophylaxe/PZR) erreicht. Minimalinvasive Therapien wie Kariesinfiltrationen nehmen zu.

Die Zahnmedizin wird in diesem intensiven präventiven System deutlich zur Teamdisziplin.

In einem Gesundheitssystem mit einer Entwicklung weg von der individuellen Betreuung von Patienten, hin zur Zuteilungsmedizin (Budgets, Honorarverteilungsmaßstäbe ...) ist die intensive Diagnostik und Kommunikation indirekt eine Basis für ein wirtschaftlich unabhängiges Praxiskonzept. Der Patient und die Medizin stehen wieder im Vordergrund. Es ist auch ein Ausweg aus dem Spannungsverhältnis Freiberuf/zahnmedizinischer Standard versus Versicherungsleistungen.



Literatur

Olaf Oberhofer, M.Sc.  
Infos zum Autor

## kontakt.

### Olaf Oberhofer, M.Sc.

Master of Science in lasers in dentistry (M.Sc.)  
European Masterdegree of  
Oral Laser Application (EMDOLA)  
Spezialist in Laserzahnheilkunde (DGL)  
Zahnarzt  
Hellweg 23  
59597 Erwitte  
Tel.: 02943 9747-0  
oberhofer@das-octagon.de  
www.das-octagon.de

# hypo-A

Premium Orthomolekularia



Parodontitis-Studie mit Itis-Protect I-IV  
aMMP-8 Laborparameter zur Entzündungshemmung

## Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten durch abgestimmte Vitamine und Darmsanierung

- Stabilisiert orale Schleimhäute!
- Beschleunigt die Wundheilung!
- Schützt vor Implantatverlust!



## Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung von Parodontitis

### Info-Anforderung für Fachkreise

Fax: 0451 - 304 179 oder E-Mail: [info@hypo-a.de](mailto:info@hypo-a.de)

- Studienergebnisse und Therapieschema  
 hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-ZWP 11.2014

**hypo-A** GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck  
Hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe  
[www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de) | [info@hypo-a.de](mailto:info@hypo-a.de) | Tel: 0451 / 307 21 21

[shop.hypo-a.de](http://shop.hypo-a.de)

Fluoreszenzunterstützte Prophylaxe

# Besser sehen, schneller behandeln

| Marie Gaspar, Annika Willinger

Mit bloßem Auge sind Pathologien am Zahn und dem umliegenden Gewebe nicht immer sofort zu erkennen. Für eine erleichterte Diagnose und bessere Dokumentation des Behandlungserfolgs lässt sich auf fluoreszierendes Licht zurückgreifen, das erkrankte Bereiche sichtbar macht und damit Prophylaxemaßnahmen und Therapieplanung unterstützt.

Vorsorge ist besser als Nachsorge: Die Prophylaxe hat in der zahnmedizinischen Praxis eine große Bedeutung. Wird sie fachgerecht und regelmäßig ausgeführt, kann Zahnerkrankungen wie Karies und Zahnfleischentzündungen effektiv vorgebeugt werden. Für eine noch wirkungsvollere und nachhaltige Behandlung hat der Prophylaxespezialist ACTEON jetzt ein Fluoreszenzkonzept formuliert, das eine ganz neue Sicht auf Zahn und Pathologien ermöglicht: Erkrankte Bereiche werden klar identifiziert und lassen sich eindeutig von gesundem Gewebe unterscheiden. Das kommt nicht nur der Behandlungsplanung, sondern auch der Patientenkommunikation und -motivation zugute.

Eine gewebeschonende und effektive Behandlung der Pathologien sowie spielerische Nachkontrolle runden das Fluoreszenzkonzept ab und tragen zu perfekten klinischen Ergebnissen und einer gesteigerten Patientenzufriedenheit bei.

## Fluoreszenz – wie funktioniert das?

Fluoreszenz (Abb. 1) ist eine Lichtemission, die bei der Beleuchtung von Molekülen in einem normalerweise stabilen Aggregatzustand mit einer Lichtquelle innerhalb des UV-Spektrums oder des sichtbaren Spektrums entsteht. Auf den Dentalbereich übertragen heißt das: Moleküle des Zahngewebes und anhaftende Substanzen wie zum Beispiel Plaque



Alte Plaque  
Schwere Entzündung  
Leichte Entzündung  
Neu gebildete Plaque



Lokalisierte Abbau des Zahnschmelzes  
Ausgeprägte Kavität mit sichtbarem Dentin  
Erste sichtbare Veränderung im Zahnschmelz  
Schatten im darunterliegenden Dentin

Abb. 1: Neuartige Fluoreszenz-Technologie der SoproCare im PERIO- und KARIES-Modus.



Abb. 2: Diagnostik.



Abb. 4: Entfernung von Plaque und Zahnstein.



Abb. 6: Politur.



Abb. 3: Intraorale Kamera SoproCare.



Abb. 5: Ultraschallgenerator Newtron P5 XS B.LED.



Abb. 7: Airpolisher AIR-N-GO.



Abb. 8: Diagnose und Patientenkommunikation.



# Haute Couture für die Praxis



## Bleifreie Röntgenschürzen

- ✓ 100% bleifrei, ohne toxische Metalle
- ✓ Bleigleichwert 0,5 mm
- ✓ Gewebe mit Hightech Legierung
- ✓ 35% leichter als herkömmliche Bleischürzen
- ✓ Einfache Handhabung
- ✓ Geschmeidig und flexibel
- ✓ Praktischer Klettverschluss
- ✓ Leicht zu reinigende Mikrofaser Außenseite
- ✓ Ausgestattet mit ScotchGard™ rutschfester Cord Innenseite
- ✓ Richtlinienkonform\*\*

## Einführungsangebot\*

REF 31439 bleifreie Röntgenschürze, hellblau, mit Kragen  
statt € 264,15 jetzt für € **225,00**

REF 31440 bleifreier Panorama-Poncho, hellblau  
statt € 370,25 jetzt für € **325,00**

\* Erhältlich bei Ihrem Dental Depot. Gültig bis 31. Dezember 2014. Unverbindliche Preise zzgl. MwSt. und Depotabhängig.

\*\*Die bleifreien Röntgenschürzen von DUX Dental entsprechen folgenden Richtlinien und diese werden im Label der Schürze dargestellt:  
CE; Richtlinie des Rates 93/42 EC; DIN 6857-1:2009-01; IEC 61331-1:2014-05; ASTM F 2547-06:2013; EC Directive 89/686/EEC.



### DUX Dental

Zonnebaan 14 • NL-3542 EC Utrecht  
The Netherlands  
Tel. +(31) 30 241 0924 • Fax +(31) 30 241 0054  
Email: info@dux-dental.com • www.dux-dental.com



[www.facebook.com/DUX Dental EU](http://www.facebook.com/DUX-Dental-EU)



Abb. 9



Abb. 10

Abb. 9: Direktes Auftragen der Flüssigkeit F.L.A.G. for B.LED (Fluorescent Liquid Assisted Guidance) auf die Zähne. – Abb. 10: Verdünnung der Flüssigkeit F.L.A.G. for B.LED im Behälter des Newtron P5XS B.LED. – Abb. 11: Unter dem Blaulicht des Newtron SLIM B.LED-Handstücks wird die Plaque mit Fluoreszenz sichtbar gemacht.



Abb. 12



Abb. 13



Video  
Prophylaxe mit dem  
NEWTRON P5XS und der  
B.LED-Technologie

Abb. 11

oder Indikatorlösung, absorbieren die Lichtenergie der LED-Lichtquelle und reflektieren diese in Form von fluoreszierendem Licht. Dieses Licht ist unterschiedlich gefärbt und ermöglicht somit eine klare Identifikation der unterschiedlichen Gewebe.

### Eindeutige Diagnose, schonende Behandlung, finale Reinigung

Das Fluoreszenzkonzept beinhaltet drei Schritte für eine perfekte Prophylaxebehandlung. Im ersten Schritt erfolgt mit der Intraoralkamera SoproCare (Abb. 2 und 3) eine eindeutige Diagnostik, im zweiten Schritt werden die Pathologien mit dem Ultraschallgenerator Newtron P5XS B.LED (Abb. 4 und 5) schonend entfernt und im dritten Schritt wird die Behandlung mit einer gründlichen Reinigung und Politur der Zähne mit dem Airpolisher-Handy AIR-N-GO (Abb. 6 und 7) abgeschlossen.

### Die einzelnen Schritte

#### Diagnostik und Kommunikation

Die Intraoralkamera SoproCare verfügt über drei Modi, mit deren Hilfe eine umfassende Diagnostik ermöglicht wird (Abb. 8). Im für das Fluoreszenzkonzept relevanten PERIO-Modus wird neu gebildete Plaque durch eine weiße Körnung, alte Plaque in Orange-Gelb dargestellt. Durch Plaque hervorgerufene Zahnfleischentzündungen werden rosa- bis violettfarben angezeigt. Auch wenn im normalen Tageslicht keine Pathologien diagnostiziert werden können, erscheinen diese unter dem Fluoreszenzlicht klar und eindeutig. Darüber hinaus verfügt die SoproCare über einen TAGESLICHT-Modus, in dem selbst bei hundertfacher Vergrößerung und in vier verschiedenen Einstellungen (Extraoral, Intraoral, Zahn und Makro) eine hochwertige Bildqualität gewähr-

Abb. 12: Mit F.L.A.G. for B.LED. – Abb. 13: Abschließendes Polieren mit AIR-N-GO Supra.

leistet werden kann. Im KARIES-Modus (Abb. 1) wird Zahnschmelzkaries in einer pinken Färbung dargestellt, das umliegende Gewebe tritt durch die schwarz-weiße Färbung optisch in den Hintergrund. Die Mundgesundheit des Patienten kann somit vor der eigentlichen Behandlung schnell und einfach bewertet werden. Auch dem Patienten können die pathologischen Bereiche anschaulich erklärt werden – neben der diagnostischen Hilfestellung wird also auch das Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient gestärkt.

### Entdecken und Entfernen von Plaque

Im nächsten Schritt erfolgt die gewebe-schonende Ultraschallbehandlung mit dem Newtron P5XS B.LED. Die Indika-

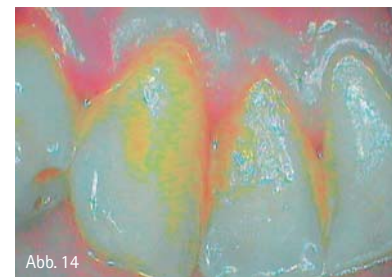


Abb. 14



Abb. 15



Abb. 16

Abb. 14 bis 16: Verlaufskontrolle mit SoproCare. – Abb. 14: SoproCare im PERIO-Modus. – Abb. 15: SoproCare im PERIO-Modus: mit F.L.A.G. for B.LED. – Abb. 16: SoproCare im TAGESLICHT-Modus: nach AIR-N-GO.



biodentis – der Film



torlösung F.L.A.G. for B.LED wird entweder der Spü-  
lösung beigemischt oder direkt mit einem Pinsel auf-  
getragen (Abb. 9 und 10). Unter dem LED-Handstück  
(Abb. 11) leuchtet die Plaque farbig auf, sodass bei  
der gleichzeitigen Behandlung äußerst präzise und  
gewebeschonend vorgegangen werden kann – die  
Scalingzonen sind klar und eindeutig identifiziert  
(Abb. 12). Dank der farbigen Markierung an Instrument  
und Leuchtschalter sowie des Cruise-Control-Systems  
kann eine Übereinstimmung der Spitze mit dem ent-  
sprechenden, automatisch optimierten Leistungsspek-  
trum gewährleistet werden. Somit kann eine maximale  
Leistung bei gleichzeitig schonender Behandlung und  
ermüdungsfreiem Arbeiten erreicht werden.

#### Abschließende Politur

Mit dem Airpolisher-Handy AIR-N-GO werden ab-  
schließend pathogene Bakterien und Verfärbungen  
entfernt und die Zähne tiefenwirksam poliert, sodass  
sich der Patient über ein frisches Gefühl im Mund-  
bereich sowie ein ästhetisch ansprechendes Ergebnis  
freuen kann (Abb. 13). Der gleichmäßige und fokus-  
sierte Sprayfluss vermindert die Pulverstreuung und  
erlaubt somit eine punktgenaue, schmerzarme und  
blutungsfreie Behandlung. Das Pulver „Classic“ ist in  
fünf natürlichen Geschmacksrichtungen erhältlich,  
während „Pearl“ mit seiner ultraaktiven Wirkung be-  
sonders empfindliche Gewebe schont. Die optionale  
PERIO-Funktion erlaubt kontrolliertes, subgingivales  
Arbeiten und eine wirkungsvolle Behandlung von Pa-  
rodontalerkrankungen und Periimplantitis.

#### Verlaufskontrolle

Anschließend kann dem Patienten anhand von Vorher-  
Nachher-Aufnahmen der Behandlungserfolg erläutert  
werden, was zusätzlich zur Einhaltung einer regel-  
mäßigen und gründlichen Mundhygiene motiviert  
(Abb. 14 bis 16). Im weiteren Behandlungsverlauf  
wird dann kontrolliert, ob der Patient die aus dem  
Fluoreszenzkonzept gewonnenen Ratschläge für eine  
bessere Mundhygiene erfolgreich umsetzen konnte –  
für eine effektive und nachhaltige Prophylaxe!  
Bei Anwendung des Fluoreszenzkonzepts wird eine  
nachhaltige Verbesserung der Mundgesundheit er-  
reicht – sowohl Behandler als auch Patient erkennen  
wortwörtlich genau, an welcher Stelle sie ansetzen  
müssen!

## kontakt.

#### ACTEON Germany GmbH

Industriestraße 9  
40822 Mettmann  
Tel.: 02104 956510  
info@de.aceongroup.com  
www.de.aceongroup.com



Infos zum Unternehmen

## Das digitale Labor



Produktion und Lieferung  
innerhalb einer Woche



Made in Leipzig – digitale Produktion und  
handwerkliche Präzision



Für Ihre Sicherheit: 5 Jahre Garantie mit  
der biodentis-Patienten-Garantiekarte

- State-of-the-art-Fertigungstechniken
- Maximale Passgenauigkeit
- TOP Preise
- 100% made in Germany

Miete mich für  
199 €/Monat



#### Bestellen Sie noch heute das biodentis Testangebot bestehend aus:

- einem Starter-Set (inklusive Abformlöffel)
- einer Einzelrestauration bei freier Materialwahl  
(Inlay, Krone oder Teilkrone)



Jetzt testen  
für 99 €\*



#### Das biodentis Testangebot ...

- können Sie frei für jede biodentis Einzelzahnrestauration nutzen.
- zahlen Sie erst nach Fertigung des Zahnersatzes.
- lösen Sie ein, indem Sie das Starter-Set unter der kostenfreien Rufnummer **0800 93 94 95 6** oder per Fax an **0341 35 52 73 30** bestellen und diesen Gutschein Ihrer ersten Arbeit beilegen (Versand-Set).

#### Ja, ich bestelle das biodentis Testangebot für nur 99 €\*.

Praxis \_\_\_\_\_

Name, Titel \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ / Ort \_\_\_\_\_

Fon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

biodentis GmbH · Leipzig · www.biodentis.com



Endodontie

# Schärfer sehen, zeitnah kontrollieren, weniger Feilen

| Dr. Christian Ehrensberger

Es gibt erfahrene Endodontie-Spezialisten, die zu 90 Prozent Revisionen vornehmen.<sup>1</sup> Dennoch: Diese Therapieform hat gerade über die letzten Jahre eine wesentliche Verbesserung der Erfolgsaussichten erfahren. Wie sich die Behandlung unter Ausschöpfung der heutigen diagnostischen Hilfsmittel auf dem aktuellen Stand der Wissenschaft durchführen lässt, wird im Folgenden dargestellt.

**I**n früheren Zeiten musste man ein wahrer Jünger der Endodontie sein, um sie wirklich zu betreiben. Heute funktioniert es nicht nur einfacher, sondern auch viel schneller. So hat es im vergangenen Jahr Dr. Cliff Ruddle, der weltweit bekannte Endodontologe aus Santa Barbara, Kalifornien, auf seiner Europa-Tournee formuliert.<sup>1</sup> Zu dieser Entwicklung tragen Fortschritte in unterschiedlichen Bereichen bei.

## Mit bewaffnetem Auge

Wesentlich für jede zahnärztliche Behandlung ist die visuelle Begutachtung. In der Endodontie müssen bei jedem

einzelnen Schritt immer wieder sehr klein strukturierte Areale erfasst werden. Darum ist (mindestens) eine Lupe mit achtfacher Vergrößerung zu empfehlen (Abb. 1). Immer häufiger gehört heute auch das Mikroskop zum selbstverständlichen „Handwerkszeug“ (Abb. 2).



Abb. 2: Das Mikroskop gehört heute in der Endodontie immer häufiger dazu, wie hier Dr. Julian Webber, der Endodontie-Experte aus London, bei einem Workshop von DENTSPLY DeTrey und DENTSPLY Maillefer erläutert. (Foto: DENTSPLY)

Tiefer sieht man mittels Röntgen (Abb. 3 bis 6). So erhält der Behandler bereits im Voraus Hinweise auf enge oder scharf gekrümmte Kanäle. Verwendet werden können digitale Sensoren (Vorteil: Schnelligkeit bei der Kontrollaufnahme), aber auch mit

Speicherfolienscannern lässt sich ein ISO-06-Instrument erkennen. Wird eine besonders komplexe Anatomie vermutet, kann eine dreidimensionale Röntgenaufnahme von Vorteil sein. Eine unmittelbare Vorstellung von der Wurzelkanalanatomie gewinnt der Behandler beim Anlegen des Gleitpfades (Abb. 7). Dies stellt nach Einschätzung von Endo-Experten einen besonders wichtigen Schritt dar – die Grundlage für das gesamte weitere Vorgehen. Sicherer und einfacher lässt sich der Gleitpfad gestalten, wenn statt der klassischen manuellen Instrumente eine maschinengetriebene Feile zum Einsatz gelangt. Es kann inzwischen auch tatsächlich nur eine einzige sein, mehr nicht, denn aktuelle Ausführungen aus „M-Wire“-Nickel-Titan (PROGLIDER, DENTSPLY Maillefer, Ballauges; Abb. 8) eignen sich sogar dann, wenn sich zum Beispiel unter Einsatz der oben beschriebenen Diagnostik ergeben hat: Achtung, stark gekrümmter Kanal! Die Feile für den Gleitpfad folgt automatisch der natürlichen Anatomie und minimiert damit das Bruchrisiko – auch das der nachfolgenden Aufbereitungsfeilen.

## Mit rotierendem Instrumentarium

Dabei spielen jetzt maschinengetriebene Nickel-Titan-Feilen mit exzentrisch rotierendem Querschnitt ihre



Abb. 1: Unverzichtbar in der endodontischen Diagnostik und heute federleicht – die Lupe mit Achtfachvergrößerung oder mehr. (Foto: Koelnmesse)

# Setzen Sie sich keine Grenzen!

# IMAGING ACTEON

X MIND  
trium

ACTEON

NEU



X MIND trium

## X MIND trium Pan

### Digitales Panorama-Bildgebungssystem

Ein Gerät für jeden Bedarf! Das Panoramaröntgengerät X-Mind trium Pan 3D ready ist erweiterbar mit DVT und/oder Fernröntgen - perfekt geeignet für Zahnärzte, Implantologen, Chirurgen, Kieferorthopäden sowie HNO-Spezialisten.

- **Ausgesprochen scharfe Aufnahmen** ohne Rauschen oder Artefakte dank modernster Filterverfahren
- **Niedrigste Strahlendosis mit ALARA 2.0 Low Radiation Protocol**  
In der DVT-Modalität wird die Strahlendosis durch ART™ und LRP um 50 bis 70% reduziert. Diese effektive „low dose“-Bildgebung ab 15µSv gemäß ALARA garantiert auch bei maximalem FOV eine optimale Patientensicherheit.
- **Acteon Imaging Suite Software**  
Intuitive und ergonomische Bildbearbeitungssoftware mit zahlreichen Tools zur Bearbeitung, Filterung, Kommentierung und Messung. Windows-, Mac- und TWAIN-kompatibel und mehrplatzfähig.



\*Algebraische Rekonstruktionstechnik

#### 4 Volumengrößen



Ø 40 x 40



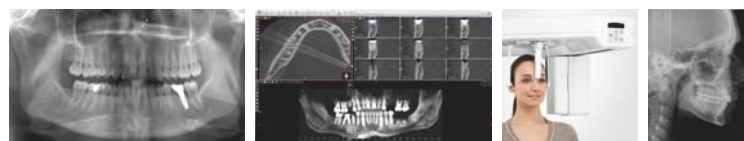
Ø 60 x 60



Ø 80 x 80



Ø 110 x 80



- **180°-Panoramamodus mit sehr guter Bildqualität von 8 lp/mm**  
Umfassende, detaillierte Darstellung der Patientenanatomie • Scan-/Expositionszeit: 16,8 Sek.; Rekonstruktionszeit: 3 Sek.
- **360°-DVT-Erweiterung**  
Vor allem in der Implantologie aufgrund der Planungssimulation und der exakten Nervendarstellung unerlässlich • Der gesamte maxillofacial Bereich wird mit einer Aufnahme dargestellt • Geringste Voxelgröße: 75 µm; schnelle Rekonstruktionszeit: 29 Sek.
- **Fernröntgen-Erweiterung**  
Kürzester Fernröntgenarm (links oder rechts) auf dem Markt und geringe Gesamtbreite Kann mit einem oder zwei Sensoren ausgestattet werden • Scan-/Expositionszeit: 9 Sek.; Rekonstruktionszeit: 4 Sek. • Einfache Patientenpositionierung

Mehr Infos unter der **Gratis Hotline 0800 728 35 32**

IMAGING  
ACTEON



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 3 bis 6: Das Röntgenbild: Wurzelkanäle zu eng oder scharf gekrümmt? – Das bedeutet: erhöhtes Risiko für Aufbereitungsfeilen. (Fotos: DENTSPLY)

Stärken aus (z.B. PROTAPER NEXT, DENTSPLY Maillefer, Ballaigues; Abb. 9). Sie dringen mit einer schlängelnden Bewegung in den Kanal vor und bieten einen effektiven Schutz

gegen Verblockung. Debris wird effektiv zur Zugangskavität abtransportiert, während die Verteilung der Schneidkraft auf nur zwei Schneidkanten ein zeitsparendes und sicheres Arbeiten ermöglicht.

Der Zahnarzt wählt zwischen fünf verschiedenen Feilen (X1 bis X5), wobei in der Regel zwei davon für die gesamte Aufbereitung ausreichen (X1 und X2). Um eine erste Vorstellung zu gewinnen: Die Feile X1 stellt in der Praxis im Grunde genommen eine flexible ISO-17-Feile dar, die sich etwa wie eine größere Pathfile anfühlt und in den meisten Fällen durchaus einen Präparationsprung von ISO 10 auf 17 erlaubt. Beim Arbeiten mit der Feile X2 hat der behandelnde Zahnarzt das Gefühl, mit einer schlanken 20er-Feile zu präparieren und die mit dem speziellen Design

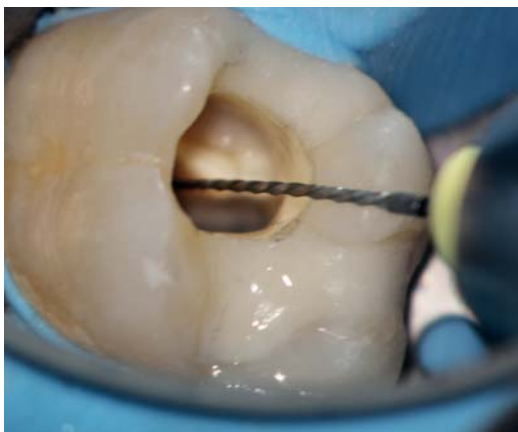


Abb. 7: Ein genaues Bild von der Anatomie im Inneren des Zahns gewinnt der Behandler bei der Herstellung des Gleitpfades – hier die initiale Wurzelkanalpräparation mit einer maschinengetriebenen Feile (PROGLIDER, Dr. Vadim Konoval, Ballaigues).

verbundenen Vorteile so recht vollständig auszuschöpfen. Die Feile X3 eignet sich im Besonderen für den palatinalen Kanal von oberen Molaren. Mit einem solchen System lassen sich auch schwierige klinische Fälle sicher beherrschen.

Dabei spielt selbstverständlich auch innovative Diagnostik eine wesentliche Rolle: Für den täglichen Einsatz während der Präparation der Kanäle eignet sich neben der Röntgenkontrollaufnahme die endodontische Längenmessung. Sie kann der Behandler insbesondere dank der heute verfügbaren Multi-Frequenz-Technologie jederzeit präzise und verlässlich durchführen. Handliche Apex-Locator (z.B. PROPEX PIXI, DENTSPLY Maillefer, Ballaigues; Abb. 10) im kompakten Format minimieren den Bedarf an kostbarem Stellplatz und eignen sich damit sowohl für den Spezialisten wie auch für den endodontisch tätigen Allgemeinzahnarzt. Es versteht sich von selbst, dass solche avancierten Systeme eine gleichbleibend zuverlässige Präzision sowohl in trockenen als auch in feuchten Wurzelkanälen gewährleisten – und das mit Komfort: Optische und akustische Signale schaffen maximale Anwendungssicherheit durch ein doppeltes Monitoring der Feilenbewegung. Schließlich haben in den vergangenen zwei Jahren Innovationen auch im Bereich der Obturation die Voraussetzungen



Abb. 8: Stets mit optimaler Schneidleistung, hoher Sicherheit und ohne das Risiko einer Kreuzkontamination: Gleitpfadfeilen im vorsterilisierten Blisterpack für den Einpatientengebrauch. (Foto: DENTSPLY Maillefer)

für endodontische Erfolge nochmals verbessert. Man denke nur an neue Verfahren, die im Falle eines Falles Revisionen erleichtern (z.B. das „Gutta-Core-Verfahren“, DENTSPLY Maillefer, Ballaigues).





Abb. 9: Bei der Aufbereitung des Wurzelkanals sind maschinengetriebene Feilen längst weitverbreitet – hier ein Beispiel für ein modernes Instrument mit exzentrisch rotierendem Querschnitt (PROTAPER NEXT, DENTSPLY Maillefer, Ballaigues).  
(Foto: DENTSPLY Maillefer)

Exzentrisch rotierender Feilenquerschnitt  
25% mehr Raum für Debris-Abtransport

VS.

Herkömmlicher Feilenquerschnitt

### Mit weniger Feilen

So gestaltet sich die endodontische Behandlung dank eines vielfach verbesserten Instrumentariums immer erfolgssicherer und geht schneller vonstatten. Auf der einen Seite trägt dazu eine leistungsfähige Diagnostik bei. Sie umfasst leichte Lupenbrillen und intraoperativ verwendbare Mikroskope auf dem Stand der Technik. Die zahnärztliche Röntgentechnologie wird aktuell um eine Dimension reicher, und das Vordringen der Aufbereitungsfeilen in den Kanal lässt sich auch mithilfe endome-

trischer Längenmessungen zeitnahe verfolgen. Unterdessen benötigt eine endodontische Behandlung immer weniger Feilen. Man kann heute mit einem einzigen Instrument den Gleitpfad anlegen und kommt bei der eigentlichen Aufbereitung oft mit zweien aus. Weniger Feilen jedoch wirken sich unmittelbar in einem schnelleren und einfacheren Protokoll aus. Damit minimieren sich mögliche Fehlerquellen, und das Feilenbruchrisiko wird reduziert. Das Eingangszitat bringt es auf den Punkt: „Heute funktioniert Endodontie nicht nur einfacher, sondern auch viel schneller.“



Abb. 10: Mehrfrequenztechnologie im Einsatz: Sowohl in trockenen als auch in feuchten Kanälen sind hohe Messgenauigkeit und Messstabilität gewährleistet – dagegen entfallen Kalibrierung und Nulleinstellung.  
(Foto: DENTSPLY Maillefer)

### Literatur:

- 1 Christian Ehrensberger: „Endotainer“ als Gast in Deutschland. DZW (41/2013), Seite 34–35.

## kontakt.

### DENTSPLY DeTrey GmbH

De-Trey-Straße 1  
78467 Konstanz  
Tel.: 07531 583-0  
info@dentsply.de  
www.dentsply.de



DENTSPLY DeTrey GmbH  
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

# kuraray



# Noritake

## Auffällig unauffällig!

### CLEARFIL MAJESTY™ ES-2

Die ausgezeichneten Einblendeigenschaften zwischen CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 und dem natürlichen Zahn werden Sie begeistern.

Bei der Verwendung unseres neuen universellen CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 Komposite werden Sie erstaunt sein. Das weiterentwickelte Farbkonzept ermöglicht eine einfache und intuitive Auswahl der Farbe. Wählen Sie Ihre VITA™ Zahnfarbe aus und beginnen Sie, den natürlichen Zahn nachzubilden. Um eine perfekte Integration mit dem Zahn zu erreichen, haben wir die Konsistenz weiter optimiert. Bei der Anwendung von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 werden Sie verblüfft sein, über die neuen auf den natürlichen Zahn perfekt

abgestimmten, Premium Enamel- und Dentinfarben. Der nahtlose Übergang von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 zum natürlichen Zahn wird Sie überraschen.

Um diesen einzigartigen restaurativen Arbeitsablauf zu erschaffen, haben wir die neuesten, wegweisenden Technologien genutzt, damit Ihre Restaurationen noch besser und langlebiger werden.

**KOSTENLOS!**

**MINUTEN HANDS-ON-KURS**

... und entdecken Sie die Möglichkeiten von CLEARFIL MAJESTY™ ES-2 Premium direkt in Ihrer Zahnarztpraxis.  
E-Mail: dental@kuraray.de



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

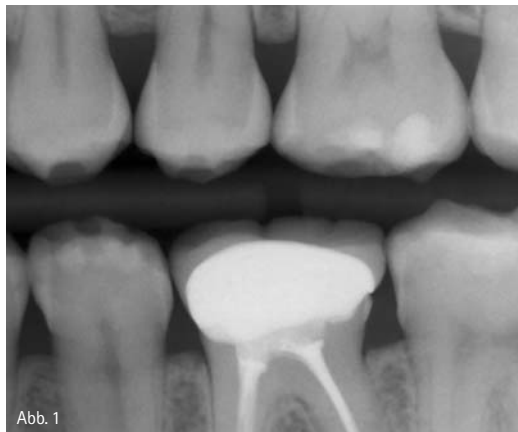
Kuraray - Meister der Moleküle

Digitale Kariesdiagnostik

# Approximalkaries schonend und frühzeitig erkennen

| Dr. Aneta Pecanov-Schröder

Intraoralkameras haben sich im zahnmedizinischen Alltag längst etabliert. Denn sie fördern das Patientenverständnis für notwendige zahnmedizinische Therapien und unterstützen die zahnärztliche Diagnose. Die neue VistaCam iX erweitert das Anwendungsspektrum und macht Approximalkaries dank Infrarottechnologie sichtbar.



Eine Röntgenaufnahme, um Approximalkaries auszuschließen, ist bekanntlich für Patienten mit zusätzlicher Strahlenbelastung verbunden, erinnert Frank Kiesele, Leiter des Produktmanagements Diagnostische Systeme bei Dürr Dental. „Das Kamerasystem VistaCam iX mit dem neuen Proxi-Wechselkopf unterstützt Zahnärzte dabei, Approximalkaries frühzeitig zu erkennen – und kommt dabei ohne Röntgenstrahlenbelastung aus.“

## Infrarottechnologie durchleuchtet Zähne

Der Proxi-Wechselkopf nutzt die Infrarottechnologie, um proximale Läsionen zu erkennen. „In der Anwendung wird das Instrument mit seinen zwei Infrarot-LEDs und dem optischen Empfänger oberhalb der Okklusalfächen der Zähne positioniert. So werden zwei benachbarte Zähne beleuchtet, und dazwischen ist die Kamera respektive Linse, die ein Bild von oben nach unten projiziert“, führt der Fachmann

aus. „Dabei wird der Zahnschmelz durch die voreingestellte Wellenlänge leicht transparent, gesunder Zahnschmelz erscheint aufgrund der hohen Transluzenz dunkel, proximale Läsionen zeigen aufgrund der geringen Lichtdurchlässigkeit ein helles, opakes Erscheinungsbild.“

Das Ergebnis, ein Schwarz-Weiß-Bild, entspricht optisch einem „invertierten Röntgenbild“ (Kiesele). Wie es bei der Röntgenaufnahme auch der Fall ist, erkennt das Gerät nicht, ob die Karies aktiv oder nicht aktiv ist. Die Entscheidung über den weiteren Therapieverlauf obliegt der Verantwortung des Zahnarztes. „Auf jeden Fall ist aber leicht zu erkennen, dass da etwas ist“, betont Kiesele. Und diesen Befund kann das zahnärztliche Team im Patientengespräch veranschaulichen. „Weil die Situation digital abgebildet wird, kann ich die Aufnahme direkt im Zimmer mit dem Patienten besprechen, und er sieht gleich, was da los ist“, beschreibt Prof. Dr. Anahita Jablonski-Momeni von der Universität Marburg einen Vorteil des Kamerasystems VistaCam iX. „Das erleichtert die Gesprächsführung zwischen Patient, Zahnarzt und Prophylaxeteam und kann die Motivation des Patienten und bei jungen Patienten die Motivation der Eltern, die erfahrungsgemäß öfter nachfragen – ‚Muss da wirklich etwas gemacht werden?‘ – deutlich steigern.“

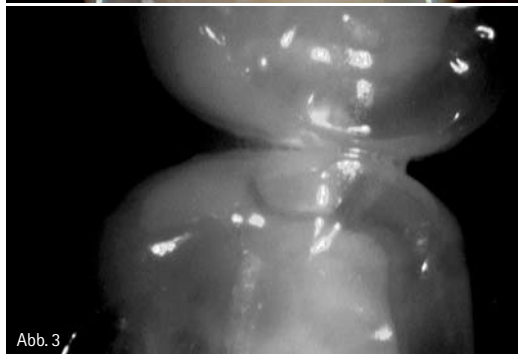


Abb. 1: Bissflügelaufnahme bei einem 25-jährigen Patienten. Eine initiale Läsion approximal in Regio 24/25 lässt sich erahnen. – Abb. 2: Intraorale Aufnahme 24 distal/25 mesial, sichtbare Karies im Schmelz. – Abb. 3: VistaCam iX Proxi Aufnahme 24 distal/25 mesial, deutlich sichtbare Karies im Schmelz. (Abbildung 1 bis 3: Prof. Jablonski-Momeni, Marburg)



Mehr unter:  
[www.equia.info](http://www.equia.info)

EQUIA

Eine neue DIMENSION  
in der Füllungstherapie



**EQUIA** – die Kombination aus Glasionomer  
und Komposit. Erfahren Sie mehr unter:  
[www.equia.info](http://www.equia.info)

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

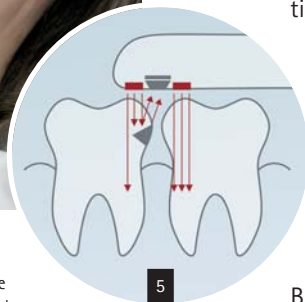
**GC**





Abb. 4

Abb. 4: Das Kamerasystem VistaCam iX in der Anwendung (hier im Bild mit Proof-Wechselkopf zur Darstellung okklusaler Karies). – Abb. 5: Approximale keilförmige Kariesläsion reflektiert das Infrarotlicht des Proxi-Wechselkopfs.



5

### Erleichtert: Gesprächsführung, Frühdiagnostik, Verlaufskontrollen

Neben der erleichterten Patientenkommunikation sieht die Expertin für visuelle und apparative Kariesdiagnostik in der Weiterentwicklung der VistaCam („Diesen Proxi-Zusatz habe ich mir immer gewünscht“) einen weiteren großen Vorteil darin, „Frühdiagnostik betreiben zu können“. Jablonski-Momeni: „Aktuell führe ich Studien durch, die die Aufnahmen, die mit dem Proxi-Kopf erstellt werden, in Relation zu visueller Detektion sowie Röntgenbildern in Form von Bissflügelaufnahmen stellen.“ Bereits die ersten klinischen Erfahrungen mit dem Gerät deuten darauf

hin, dass die Ergebnisse der VistaCam Proxi bei der Darstellung respektive Erfassung der Approximalkaries mit den Ergebnissen auf Bissflügelaufnahmen vergleichbar sind. Proxi-Aufnahmen könnten sogar einen größeren Nutzen bringen: Im Gespräch mit der Autorin weist Jablonski-Momeni darauf hin, dass die Ausdehnung der Initialkaries in der Bissflügelaufnahme oft unterschätzt wird. „Ist eine kariöse Veränderung im Röntgenbild sichtbar, ist das klinische Bild häufig bereits ausgedehnter“, merkt Jablonski-Momeni mit Blick auf die röntgenlogische Diagnostik kritisch an und ergänzt: „Aufgrund von Studien zur Detektion approximaler Karies mit Infrarottechnologie ist meine Erwartung, eine positive Korrelation zwischen Bissflügelaufnahmen und VistaCam Proxi zu finden, besonders im Hinblick auf Schmelzläsionen.“ Damit hätten Anwender die nötige Sicherheit bei der Erkennung einer kariösen Läsion im frühen Stadium. Denn für ein zahn-hartsubstanzschonendes Vorgehen ist die Prämisse, Karies schon in ihrer Entstehungsphase zu diagnostizieren, um sie entsprechend mikro-/minimalinvasiv therapieren zu können. Die dabei angewendeten Detektionsverfahren sollten so wenig invasiv wie möglich sein. „Ein weiterer Vorteil ist es, das Kamerasystem zur Karies-Verlaufskontrolle nutzen zu können, ohne den Patienten ionisierender Strahlung aussetzen zu müssen“, fasst Jablonski-

Momeni zusammen. „Nicht invasive Detektionsmethoden als Alternativen zum Röntgen sind immer von Vorteil.“ In diesem Zusammenhang ist ein Blick in die Röntgenverordnung (RöV) sinnvoll. Sie verdeutlicht, dass Alternativen zum Röntgen in der Praxis erforderlich sind und laut Paragraph 23 RöV die rechtfertigende Indikation im Rahmen von Röntgenaufnahmen unerlässlich ist. Jablonski-Momeni: „Es müssen Verfahren mit vergleichbarem gesundheitlichen Nutzen, die mit weniger oder keiner Strahlenexposition verbunden sind, bei der Diagnostik berücksichtigt werden. Dabei kommen zur Kariesdetektion zum Beispiel lichtoptische Verfahren zum Einsatz.“

### Ein Gerät, verschiedene Anwendungsbereiche

Nichtsdestoweniger sei die visuelle Inspektion an gereinigten und getrockneten Zähnen trotz aller Unzulänglichkeiten die Basis der Kariesdiagnostik, betont die Expertin und ergänzt: „Zunächst einmal ist zu empfehlen, nach einer Zahnreinigung genau zu schauen, natürlich mit besonderem Augenmerk auf kritische Nischen. In der Klinik nutze ich für approximale Läsionen zum Beispiel die FOTI (Faseroptische Transillumination), um eine Erstbeurteilung und ‚Verdachtsdiagnose‘ zu verifizieren. Alternativ ist dieses Kamerasystem einzusetzen. Anschließend erst lasse ich ein Röntgenbild anfertigen.“ Darüber hinaus schätzt die erfahrene Zahnmedizinerin die Vielfalt des anwenderfreundlichen Kamerasystems: „Der Wechselkopfmechanismus erlaubt verschiedene Anwendungsmöglichkeiten, ohne dass ich hierfür verschiedene Geräte benötige.“



Abb. 6

DÜRR DENTAL AG  
Infos zum Unternehmen



Abb. 6 und 7:  
Das Wechselkopf-Prinzip der VistaCam iX ermöglicht verschiedene Anwendungsmöglichkeiten mit einem Gerät. (Abbildung 4 bis 7: Dürr Dental)



7

**„Ist eine kariöse Veränderung im Röntgenbild sichtbar, ist das klinische Bild häufig bereits ausgedehnter ...** Aufgrund von Studien zur Detektion approximaler Karies mit Infrarottechnologie ist meine Erwartung, eine positive Korrelation zwischen Bissflügelaufnahmen und VistaCam Proxi zu finden, besonders im Hinblick auf Schmelzläsionen.“

Das Kamerasystem VistaCam iX umfasst fünf Anwendungsbereiche:

- ➊ Mit dem Cam-Wechselkopf können intraorale Aufnahmen angefertigt und
- ➋ mit dem Proof-Wechselkopf auf Basis von Fluoreszenzaufnahmen gut sichtbar am Bildschirm ausgewertet werden. Dafür wird der Kariesbefund auf Okklusal- und Glattflächen zusätzlich zu einem numerischen Wert farblich dargestellt.
- ➌ Der Proxi-Wechselkopf mit Infrarottechnik dient der nicht invasiven frühzeitigen Erkennung von Approximalkaries.
- ➍ Zur Polymerisation aller gängigen lichterhärtenden Dentalwerkstoffe kann der Poly-Wechselkopf eingesetzt werden.
- ➎ Eine 120-



Im Gespräch mit der Autorin: Prof. Dr. Anahita Jablonski-Momeni, Oberärztin der Abteilung für Kinderzahnheilkunde am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, Philipps-Universität Marburg. Frank Kiesele, Leiter des Produktmanagements Diagnostische Systeme bei Dürr Dental. (Fotos: privat)

fache Vergrößerung ermöglicht der Macro-Wechselkopf für stark vergrößerte Aufnahmen in sehr guter Bildqualität.

Alle Bild- und Videodaten können bequem gespeichert werden (DBSWIN) und dienen zur Dokumentation und Kariesverlaufskontrolle.

*Ist das Kamerasystem inklusive Proxi-Wechselkopf mehr als die „zweite“, einem konventionellen Röntgenbild folgende Diagnosemöglichkeit?*

**Jablonski-Momeni:** „Für eine Praxis, die digital aufgestellt ist oder eine digitale Umstellung konkret plant und mit solchen Tools umgehen kann, können Kamerasysteme mit Proxi-Funktion eine geeignete Ergänzung und möglicherweise sogar Alternative zur Röntgendiagnostik sein. Es sind noch kli-

nische Studien nötig, um zu zeigen, inwiefern sie Bissflügelaufnahmen zur Darstellung approximaler Läsionen, den bisherigen ‚Goldstandard‘, ablösen.“



Dr. Aneta Pecanov-Schröder  
Infos zur Autorin

## kontakt.

### DÜRR DENTAL AG

Höpfigheimer Straße 17  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: 07142 705-0  
info@duerr.de  
www.duerrdental.com

ANZEIGE

## DIE ZUKUNFT IHRER PRAXIS BEGINNT HIER:



ULTRADENT präsentiert die neuen Premium-Behandlungseinheiten mit vision U, dem einzigartigen Multimedia-System aus Hard- und Software.

So einfach zu bedienen wie ein Smartphone – über den hochauflösenden 21,5" Multi-Touch Monitor, mit vielseitiger Programmplattform und digitaler Intraorkamera inklusive Codeleser.

[vision-u.de](http://vision-u.de)

## vision U

vision U intuitiv begreifen:  
Jetzt online in 12 kurzen  
Filmen:  
[vision-u.de/download](http://vision-u.de/download)

**Zahntechnik:**

## Datenübertragung von Praxis ins Labor

Der Gesichtsbogen ermittelt für die Dentaltechnik wichtige Parameter, die als Grundvoraussetzung für die fachgerechte Erstellung der Modelle im Artikulator des Dentaltechnikern notwendig sind. Diese Daten, die der Zahnarzt in Zusammenarbeit mit dem Patienten in der Praxis ermittelt, müssen im Anschluss sicher und unverrückbar ins Dentallabor transportiert werden. Der ADESSOSPLIT® Übertragungsstand von Mälzer Dental ist mit seinem Übertragungstisch eine zuverlässige Transportsicherung der Patientendaten für den Transfer des Gesichtsbogen-Registrates aus der Zahnarztpraxis ins Labor. Für diesen sicheren Transfer wird dem Gesichtsbogen der Gelenksupport entnommen und zusammen mit der Bissgabel in den Übertragungsstand eingesetzt, auf dessen Übertragungstisch zuvor



großzügig Artikulationsgips aufgetragen worden ist. Dieser Artikulationsgips muss im Anschluss inklusive Bissgabel abbinden, wonach der Gelenksupport problemlos von der Bissgabel gelöst werden kann.

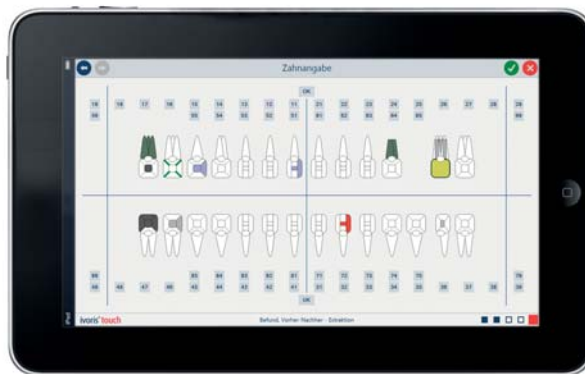
Alle relevanten Patientendaten befinden sich nun in dem Registrat auf dem Übertragungstisch und können sicher ins Labor transportiert werden. Die Anwendung des ADESSOSPLIT® Übertragungsstandes erspart der Zahnarztpraxis nicht nur Zeit und Gipsarbeit, sondern auch die Anschaffung mehrerer Gesichtsbögen entfällt. Der Gesichtsbogen kann in der Praxis verbleiben und direkt nach Abtrennung des Gelenksupports erneut eingesetzt werden.

**Mälzer Dental**  
**Tel.: 05033 963099-0**  
**www.maelzer-dental.de**

**Praxissoftware:**

## Intuitive Touchbedienung für die digitale Praxis

Das Konzept der Touchbedienung mit ivoris®touch ermöglicht Zahnärzten, in der Leistungserfassung über größere Schaltflächen die individuellen Leistungskombinationen zu wählen und auszulösen. Die Software ivoris® unterstützt den Workflow der Anwender dabei in zweierlei Bereichen. Zum einen wurde die klassische ivoris®-Oberfläche an exponierten Stellen für die Touchbedienung optimiert, das heißt, die Bedienelemente werden zwecks besserer Bedienbarkeit auseinandergezogen und ggf. vergrößert dargestellt. So können in die Schnellerfassung der Leistungen Kacheln zugeordnet werden. Beim Selektieren der Leistung wird dann automatisiert ein Eintrag in der digitalen Akte erzeugt. Zum anderen wird mit ivoris®touch die Erfassung von Leistungen



auf mobilen Geräten wie Tablets und iPads unterstützt. Der Nutzer kann seine Jumbos, die im Wesentlichen aus Karteieinträgen und Leistungen bestehen, in der Kacheloberfläche gruppieren und je Kachel eine Farbe definieren. Die Texte für die digitale Patientenakte können ebenfalls in der Touchoberfläche erfasst werden. Auch der aktuelle Befund wird für die Zahnangabe dargestellt, der

Zahn kann einfach markiert werden. Diese Lösung spricht vor allem Kunden an, die entweder keinen Platz für Bildschirm, Tastatur und Maus im Behandlungszimmer haben oder die alternativ zur klassischen Leistungsdokumentation auf die mobile Erfassung zurückgreifen möchten. Für Zahnärzte, die mit digitaler Patientenakte arbeiten, sind darüber hinaus ivoris® und dms.net die ideale Kombination. Alle

Dokumente werden versioniert und nachvollziehbar zu den Patienten abgelegt. Sie sind überall in der Praxis digital verfügbar. Integrierte Barcode-Technologie und Volltextsuche erleichtern die Arbeit.

**Computer konkret AG**  
**DentalSoftwarePower**  
**Tel.: 03745 7824-33**  
**www.ivoris.de**

ANZEIGE

**12. | 13.**  
Dezember  
2014

[www.wintersymposium-oberhof.de](http://www.wintersymposium-oberhof.de)

„Implantologie, Parodontologie, Ästhetik – Innovative und nachhaltige Konzepte für die tägliche Praxis“

**Dentales Wintersymposium Oberhof**  
*Eine Weiterbildung der besonderen Art!*



**Mundspiegel:****Selbstreinigende  
Spiegeloberfläche  
optimiert Sicht**

Eine Lösung für durch Spray und Bohrstaub blinde Mundspiegel hat die Schweizer Firma I-DENT SA aus Lausanne entwickelt und produziert. Die Idee heißt EverClear™ – ein akkubetriebener, sterilisierbarer und selbstreinigender Mundspiegel, der immer klar und sauber bleibt. Das ermöglicht die Ausstattung des EverClear™ mit einem Mikromotor, der mit 15.000 Umdrehungen in der Minute die Spiegeloberfläche dreht und so Wasser, Schmutz, Speichel und Blut wegschleudert. Der Mundspiegel ist dabei ultraleicht und handlich. Das Instrument ermöglicht erstmals ununterbrochenes Präparieren, auch unter ungünstigsten Bedingungen. Die Vorteile für den Behandler sind reduzierter Arbeitsstress, eine geringere Augenermüdung,



Video  
EverClear™ Mundspiegel



I-DENT Vertrieb Goldstein  
Infos zum Unternehmen

eine deutliche Zeitersparnis, erhöhte Produktivität – und einfach mehr Spaß bei der Arbeit! EverClear™ begleitet sinnvoll jedes Präparationsset, das mit Kühlspray eingesetzt wird. Er entspricht selbstverständlich den Hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme des Akkus, voll sterilisiert werden.

**I-DENT Vertrieb Goldstein**  
**Tel.: 089 79367177**  
**info@ident-dental.de**

**Sedierung:****All-in-One-System zur Lachgasbehandlung**

Die dentale Sedierung mit Lachgas hat sich in den vergangenen Jahren sehr positiv entwickelt. Neben den Vorteilen der Methode spielen hierbei auch gerätetechnische Verbesserungen und ein Zusammenspiel von Komfort und Sicherheit bei der Bedienung der Lachgassysteme eine entscheidende Rolle. In den exklusiv bei BIEWER medical erhältlichen Gerätesystemwagen der Serie sedaflow® sind alle Bestandteile, die für eine Lachgassedierung notwendig sind, sicher und effizient untergebracht: die Flowmeter (digital oder analog) vom US-Premium-Hersteller Accutron zum Mischen von Sauerstoff und Lachgas, die medizinischen Gase (je 10-Liter-Flaschen) sowie der Anschluss für das Patientenschlauchsystem mit Absaugung und den Accutron-Nasenmasken. Die Systemwagen der Linie sedaflow® werden stetig weiterentwickelt, so dass heute zwei Varianten – sedaflow® classic und sedaflow® slimline – angeboten

werden. Beide Systeme sind in allen gängigen RAL-Farben erhältlich oder können auf Wunsch im Praxisdesign optisch individualisiert werden.

Der sedaflow® classic besticht durch sein hochwertiges HPL-Material, eine hohe Mobilität in den Praxisräumlichkeiten sowie einen sehr geräumigen Korpus, der zum Beispiel beim Flaschenwechsel den Alltag erleichtert. Der sedaflow® slimline, siehe Abbildung, ist mit 40 Zentimeter Breite ein äußerst schmales Modell, das sich durch seine abgerundeten Ecken und die Flügeltüren optisch in jede moderne Zahnarztpraxis einfügt.



BIEWER medical  
Medizinprodukte  
Infos zum Unternehmen

**BIEWER medical**  
**Medizinprodukte**  
**Tel.: 0261 98829060**  
**www.biewer-medical.com**

**Gegensprech-  
anlagen für  
Praxis & Labor**

**AKTION:**  
**Alt gegen Neu!**  
**Fragen Sie uns.**

**Freisprech-Kommunikation  
von Raum zu Raum:  
ergonomisch, hygienisch  
und unkompliziert!**

Über 20.000 Praxen und Labore nutzen bereits die vielfältigen Leistungsmerkmale unserer Anlagen, wie z. B.:

- + Musikübertragung
- + Patientenaufruf
- + Sammelruf
- + Abhörsperre
- + Türöffner
- + Lichtruf
- + Notruf

Rufen Sie uns an – wir beraten Sie gerne!

Multivox Petersen GmbH  
Bergische Gasse 15 | D-52066 Aachen  
Tel.: +49 241 502164 | info@multivox.de  
www.multivox.de

**MULTIVOX®**  
**SPRECHANLAGEN**

Adhäsivtechnik:

## Befestigungszement mit dem Plus an Ästhetik

Der neue PANAVIA™ SA Cement Plus kann bei Raumtemperatur (unter 25 °C) gelagert werden und vereinfacht so die Aufbewahrung. Aber auch die Handhabung hat sich im Vergleich zu seinem Vorgänger PANAVIA™ SA Cement wesentlich verbessert, die Ausbringung des Materials kann schon mit wenig Druck vorgenommen werden. Die Überschussentfernung ist wie bereits beim Vorgänger spürbar einfach. Die um die Farbe Translucent erweiterte

Farbpalette bietet jetzt noch ästhetischere Ergebnisse mit PANAVIA™ SA Cement Plus. Aber auch in seiner erhöhten Haftkraft findet das Plus im Namen seine Berechtigung.

Dank dieser Verbesserungen ist der Zement jetzt noch stärker, einfacher und ästhetischer.

Aufgrund der in PANAVIA™ SA Cement Plus enthaltenen MDP-Monomer und Dual-Cure-Technologie von Kuraray Noritake



Kuraray Europe GmbH  
Infos zum Unternehmen

Dental erreicht der Zahnarzt ganz einfach dauerhafte Ergebnisse.

**Kuraray Europe GmbH**

**Tel.: 069 30535835**

**www.kuraray-dental.eu**

Recycling:

## Entsorgung medizinischer Elektrogeräte

enretec.eom

Entsorgung durch Rücknahme - Umweltkonzepte für Optik & Medizin

Seit 2008 beschäftigt sich enretec intensiv mit der Entsorgung von medizinischen Elektroaltgeräten. Dekontamination, Entfrachtung von Schadstoffen wie z.B. Quecksilber und Altöle sowie das Entfernen von Batterien und Akkumulatoren sind das Tagesgeschäft der Firma. Darüber hinaus berät der Entsorgungsfachbetrieb Industrie und Handel rund um ihre gesetzlichen Pflichten zum Inverkehrbringen, Zurücknehmen und Entsorgen ihrer Elektrogeräte. Nach nunmehr sieben Jahren gesammelter Erfahrungen und im Hinblick auf anstehende gesetzliche Änderungen baut enretec seinen Geschäftsbereich „eom“ aus. Die Kunden (Industrie, Handel und Betreiber) können ab sofort ein optimiertes und erweitertes Dienstleistungsportfolio nutzen:

- *Sammelkonzepte für Industrie und Handel: Sammelbehälter für eine sichere Zwischenlagerung; take-back-Lösungen mit viel Service; das eomRECYCLING®-Rücknahmesystem für die Industrie zur Wahrnehmung der Produktverantwortung.*
- *Hochwertige und umweltgerechte Entsorgung unter Berücksichtigung aller Dokumentationspflichten gemäß ElektroG.*
- *Viele Reportingservices rund um die Geräte. Besonders wichtig für meldepflichtige Geräte wie Amalgamabscheider und Röntgengeräte.*
- *Professionelle Beratung zum Elektro- und Elektronikgerätegesetz (ElektroG) und den Register- und Meldepflichten gegenüber der Gemeinsamen Stelle (ear).*
- *enretec als beauftragter Dritter für die Durchführung aller Register- und Meldetätigkeiten gegenüber der Gemeinsamen Stelle.*



Infos zum Unternehmen

**enretec GmbH**

**Tel.: 03304 3919-250**

**www.enretec.de**

ANZEIGE



**Knochenfräser:**

## Maximale Schneidleistung, minimale Dimension

Als Pendant zum erfolgreichen grazilen Knochenfräser H254E konisch bietet Komet mit dem H255E nun auch eine zylindrische Variante an. Wer sich also z.B. für feine bzw. modellierende Knochenschnitte, zur kreisförmigen Öffnung des Kieferkammes oder bei der Resektion von Wurzelspitzen ein Instrument mit minimaler Dimension und trotzdem maximaler Schneidleistung wünscht, der trifft mit dem Knochenfräser H255E die richtige Wahl. Schnitffreudiger und effektiver kann ein Knochenfräser in



dieser filigranen Größenordnung (Arbeitsteillänge: 6 mm, Größe: 1,2 mm) nicht sein! Dies ist auf die spezielle Komet-Kreuzverzahnung mit einem noch größeren Spanraum und längeren Schneidkanten am zylindrischen Arbeitsteil zurückzuführen. Der schwarze Farbring, mit dem der H255E gekennzeichnet ist, steht für diese besondere Schnitffreudigkeit. Damit bietet der H255E alle Möglichkeiten für eine gewebeschonende, effektive Präparation und zeichnet sich nebenbei durch eine hohe Standzeit aus.



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

Infos zum Unternehmen

**Früherkennung:**

## Schnelltest für Biomarker



Zahnmediziner aus ganz Deutschland hatten erneut die Möglichkeit, den Mundgesundheits-Früherkennungsschnelltest PerioMarker® zu testen. Mit dem PerioMarker® können durch einen Speicheltest unmittelbar am Behandlungsstuhl erhöhte Konzentrationen der aMMP-8-Werte nachgewiesen werden. Die Matrix-Metalloproteinase-8 ist ein durch den Körper hergestelltes Enzym und dient als Indikator (Biomarker) für momentan stattfindenden degenerativen Gewebeabbau von Knochen- substanz, Weichgewebe und Kollagenfasern des Zahnhalteapparates. Gewebeabbauende Prozesse werden bereits angezeigt, weit bevor Röntgen, Sondieren, BOP oder andere

Indizes die ersten Anzeichen geben. Aus diesem Grund gibt das Ergebnis für 91 Prozent der Tester Aufschluss über den aktuellen Mundgesundheitsstatus ihrer Patienten und dient als wichtige Früherkennung und Entscheidungshilfe für die weitere systematische Parodontaltherapie. Ebenso viele Zahnärzte geben an, dass der Test als Hilfestellung in der Patientenkommunikation dienlich ist. Er visualisiert und motiviert in Bezug auf den anstehenden Handlungsbedarf. Durch den frühzeitigeren Einsatz individueller PA-Therapien ermöglicht er so höhere Heilungschancen und schnellere Erfolgserlebnisse. Die Kosten für den PerioMarker® trug in den Testangaben bei 64 Prozent der Patient selber, 17 Prozent rechneten ihn im Rahmen von Diagnostikleistungen ab und weitere 17 Prozent sahen ihn als eigene Investition in die Neupatientengewinnung für die eigene Praxis.



**Hager & Werken GmbH & Co. KG**  
**Tel.: 0203 99269-0**  
**www.hagerwerken.de**

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE



## BLUE SAFETY

RKI-konforme & (Rechts-)Sichere Wasserhygiene

SAFEWATER - **Einziges** erfolgreich klinisch validiertes und praxisbewährtes Wasserhygienekonzept für Behandlungseinheiten



Beratungstermin **0800 25 83 72 33** Erfahrungsberichte [www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)



**Dentaleinheit:**

## Ein fahrbares Behandlungszimmer

Dentalone ist die mobile Dentaleinheit aus dem Hause NSK, die sich unkompliziert von einem leicht zu transportierenden Trolley in eine anwenderfreundliche Dentaleinheit umwandeln lässt und überall und jederzeit einsetzbar ist. Ausgestattet mit einem bürstenlosen LED-Mikromotor NLXnano für Hand- und Winkelstücke, einem Multifunktions-Ultraschallscaler Varios 170 mit LED, einer 3-Funktions-Spritze mit LED sowie einem Speichelsauger ist Dentalone mit den besten Komponenten bestückt, die NSK in seinem Baukasten finden kann. In Verbindung mit dem großen Steuerungsdisplay, das sämtliche Funktionen und Informationen für Mikromotor und Ultraschallscaler bereithält, bietet Dentalone ein breites Spektrum an Funktionalitäten. Jeder Behandler wird mit Dentalone in die Lage versetzt, auch außerhalb der Praxis jederzeit hochwertige Behandlungen mit seinem besten Instrumentarium durchzuführen. Dies bietet völlig neue Möglichkeiten bei Haus-



NSK Europe GmbH  
Infos zum Unternehmen



besuchen und sonstigen Behandlungen außer Haus. „Plug and Play“ ist die Vorgabe, die bei der Entwicklung dieses Produktes im Fokus stand: Ein solides und dennoch leichtes Gerät (18,5kg) auf Rollen, bei dem ein simples Einstecken in eine Steckdose genügt, um die Behandlung beginnen zu können. Dentalone verfügt über einen internen Kompressor; ein Anschluss an einen externen Kompressor oder Luftanschluss ist damit hinfällig.

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

**Diagnostik:**

## Innovative Kariesdetektion auf einen Blick

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



W&H Deutschland GmbH  
Infos zum Unternehmen



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

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

**Bondingmaterial:**

## Dentinähnliche Radioopazität erleichtert Röntgendiagnostik



SHOFU Dental GmbH  
Infos zum Unternehmen



Bei zu schwacher oder gänzlich fehlender Röntgenopazität können Bondingfugen leicht als Defekte fehlinterpretiert werden. Eine im Journal of Adhesive Dentistry veröffentlichte Studie<sup>1</sup> der Asahi Universität, Gifu (Japan), bescheinigt FL-Bond II (SHOFU Dental, Ratingen) eine sehr hohe Radioopazität. Mit durchschnittlich 0,918 mm Al erreichen die gemessenen Werte sogar ein

mit denen von Dentin (0,935 mm Al) vergleichbares Niveau. Die Radioopazität hängt im Wesentlichen vom Füllkörpergehalt und der Art der Füller ab. FL Bond II enthält zu 43,5 Gewichtsprozent oberflächlich mit einer im Herstellungsprozess vorweggenommenen Glasionomer-Reaktion beschichtete („S-PRG“) Fluor-Bor-Aluminium-Silikat-Glasfüller. FL-Bond II ist ein Schmelz-Dentin-Adhäsiv vom 2-Flaschen-Typ mit einem selbststützenden, HEMA-freien Primer und einer moderat fließfähigen Bondingkomponente, die nacheinander zu applizieren sind.

1 Hotta M., Yamamoto K.: Comparative Radioopacity of Bonding Agents. J Adhes Dent 11(3): 207–212, 2009.

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

# FÜR LEICHTES MODELLIEREN

Behandlungszubehör:

## Pflegende Einweghandschuhe



Mit den selectiv Aloecare-Latexhandschuhen verfügt Jovident über ein besonderes Produkt für medizinisches Fachpersonal. Die Einweguntersuchungshandschuhe Aloecare aus sicherem,

reißfesten Latex sind mit einer speziellen Aloe vera-Innenbeschichtung versehen. Die Hände werden schon während der Arbeit gepflegt und sind für eine häufige und/oder langfristige Arbeitsanwendung empfohlen. Sie bieten also den optimalen Schutz mit einer integrierten Pflege. Während der Aloecare-Testwochen besteht die Möglichkeit, sich von dem Produkt zu überzeugen.

**Jovident GmbH**  
**Tel.: 0203 60707-0**  
**www.jovident.com**

Qualitätsmanagement:

## Sichere Sterilgutverpackung

Die Verwendung nicht validierbarer Verpackungsmethoden widerspricht den RKI-Empfehlungen, die für kritische Medizinprodukte ein validierbares Verpackungsverfahren vorschreiben.<sup>1</sup> Sowohl maschinelle als auch manuelle Verpackungsverfahren sind als validierbare und somit richtlinienkonforme Variante verfügbar. Durchlaufsigelgeräte verschließen Verpackungen unter Hitze- einwirkung automatisch bzw. maschinell, Selbstklebebeutel sind in verschiedenen Größen erhältlich und müssen von der Praxis ordnungsgemäß mit der selbstklebenden Verschlusslasche verschlossen werden. Hilfestellung bieten hier spezielle Markierungen, wie beispielsweise die Dreiecke (Schließ-Validatoren) bei den Selbstklebebeuteln PeelVue+ von DUX Dental, die die exakte Klebe- position der Verschlusslasche aufzeigen. Eine schriftliche Validierungsanleitung zeigt zudem Schritt für Schritt auf, wie PeelVue+ Selbstklebebeutel validierbar anzuwenden sind und ein Validierungsplan dokumentiert zusätzlich den Validierungsprozess. Beide Dokumente unterstützen die Praxis bei der Umsetzung des gesetzlich vorgeschriebenen Qualitätsmanagementsystems (QM). Während bei der maschinellen Verpackung auf die korrekte



Bedienung der Maschinen, die Instandhaltung, Kalibrierung und Wartung geachtet werden muss, ist bei validierbaren Selbstklebebeuteln das ordnungsgemäße Verschließen der Beutel essenziell. Gemäß DIN EN ISO 11607-2 muss für beide Verfahren im Rahmen der Leistungsbeurteilung (PQ) turnusmäßig der Nachweis erbracht werden (z.B. anhand einer visuellen Kontrolle oder eines Tintentests), dass das Verpackungsverfahren optimal verschlossene Sterilbarriersysteme liefert. Keines der Verfahren entbindet die Praxis von den turnusmäßigen Kontrollen zur Vermeidung von Undichtigkeiten. Die exakte Ausführung der Arbeitsschritte zur Validierung muss unbedingt eingehalten werden. Solange es sich um ein validierbares Verpackungsverfahren handelt, können Zahnarztpraxen frei entscheiden, welches Verpackungsverfahren zum Einsatz kommen soll.

<sup>1</sup> Gemeinsame Empfehlung der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) beim Robert Koch-Institut (RKI) und des Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM).

**DUX Dental**  
**Tel.: 0800 24146121**  
**www.dux-dental.com**



## EASE-IT™ Komposit-Erwärmer

Hochviskose Komposite sind zum Teil schwer aus der Compule bzw. Komposit-Spritze auszubringen. Dadurch erschwert sich ebenfalls die Adaption sowie das Modellieren in der Kavität.

EASE-IT™

- verbessert die Fließbarkeit und erleichtert die Adaption in dünnen Schichten
- gibt sogar körnigeren Materialien eine glatte und gleichmäßige Konsistenz
- reduziert das Risiko der Entstehung von Zwischenräumen sowie die Einlagerung von Luftblasen beim Füllen der Kavität

## Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com

**RØNVIG** Dental Mfg. A/S

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

www.ronvig.com



**Oberflächenpräparation:**

## Mikro-Pulverstrahler sichert Haftverbund

Der Mikro-Pulverstrahler DENTO-PREP™ ist ein kompaktes, voll sterilisierbares Gerät für den Einsatz von Strahlmitteln wie Aluminium- und Siliziumoxidpulver (Korngröße 20–80 µm). Das mikrofeine Abstrahlen dient der Vorbereitung (Vergrößerung/Beschichtung) der Oberflächen von Metall-, Keramik- und Kunststoffmaterialien zur wirkungsvollen Verstärkung des Verbunds mit Haftvermittlern. Im Rahmen der extraoralen Anwendung umfassen die Anwendungsbereiche unter anderem die Bearbeitung von Kronen, Brücken, Inlays, Onlays, Stiften und orthodontischen Befestigungselementen, die Entfernung alter Zementreste und die Anpassung gussmetallener Restaurationen. Bei der intraoralen Anwendung dient die Mikropräparation der Vorbereitung von Ausbesserungen an Keramik- und Kunststoffteilen (Verblendreparaturen). Die günstige



zentrale Position des Pulverbehälters, der gleichzeitig als Handgriff dient, ermöglicht eine bequeme Bedienung wie auch das unkomplizierte Abstellen auf der jeweiligen Arbeitsfläche. DENTO-PREP™ lässt sich einfach auf den Turbinenschlauch mittels Adapter aufsetzen. Alternativ kann es direkt an die Druckluftleitung angeschlossen werden (Einbausatz ist erhältlich). Das Metallteil des DENTO-PREP™-Strahlers ist aus hochgradig rostfreiem Edelstahl. Gerät und Pulverbehälter sind autoklavierbar bis 135°C. Die Strahldüse ist voll drehbar (360°) und in beliebiger Stellung fixierbar. Der Luftdruck für den Betrieb sollte – je nach Anwendungsbereich und Strahlmittel – ca. 2 bis 5 bar betragen. Für die extraorale Anwendung ist eine Staubkammer zu empfehlen. Die DUST-CABINET hält das Pulver in der Kabine effektiv zurück und ein helles Licht sichert einen klaren Blick. Sie verfügt über ein eingebautes Absaugsystem und Filterelement sowie eine Frontscheibe aus gehärtetem Glas und lässt sich an 230V anschließen.

**RØNVIG Dental Mfg. A/S**  
**Tel.: +45 70233411**  
**www.ronvig.com**

**Gingiva-Management:**

## Hyaluronsäurepräparate schließen Zahnfleischlücken

Mit PERIOSYAL®, einem Hyaluronsäurepräparat für den inneren Mundbereich, haben die TEOXANE Laboratories eine neue Produktreihe entwickelt. Damit wird erstmals bei TEOXANE Hyaluronsäure therapeutisch in der Mundhöhle eingesetzt – im medizinischen wie im ästhetischen Bereich. Die Reihe unterstützt die Parodontaltherapie und -chirurgie, hilft bei Periimplantitis und bei der Regeneration der Papillen. PERIOSYAL® umfasst zwei injizierbare Hyaluronsäureprodukte: PERIOSYAL® FILL und PERIOSYAL® SHAPE. PERIOSYAL® FILL ist für den rein medizinischen Bereich entwickelt. Es fördert die Regeneration des Zahnfleisches und kann sogar eine Alternative zur Operation darstellen. Angewendet wird es bei leichter bis schwerer Gingivitis und Parodontitis, zur Ergänzung einer Parodontalbehandlung sowie zur Verbesserung und Stabilisierung von leichter bis schwerer Zahn-

mobilität. Es reduziert den Schmerz, lindert Blutungen und Entzündungen. PERIOSYAL® SHAPE korrigiert Papillenverlust ohne invasiven Eingriff und wird ausschließlich im ästhetischen Bereich angewendet. Im Falle eines minimalen Papillenschwundes regeneriert es die Gingiva sicher und schnell. Durch seine feuchtigkeitsbindenden Eigenschaften stimuliert die Hyaluronsäure die Zellen und schützt die Oberfläche. Dies führt zu einer Regeneration und einer Hebung des Zahnfleisches. Die Ergebnisse sind nach ein bis drei Wochen sichtbar. Für beide Produkte wird die patentierte Technologie des Resilient Hyaluronic Acid™ genutzt. Das Gel steigert Wundheilungsprozesse, besitzt eine hohe Kohäsivität und ist stark kreuz-



vernetzt, verbindet sich dadurch mit dem umliegenden Gewebe und verlängert den Effekt der Behandlung.

**TEOXANE GmbH**  
**Tel.: 08161 14805-0**  
**www.teoxane.de**

ANZEIGE

# FINDEN STATT SUCHEN.

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



### Parodontaltherapie:

## Messsonde mit individualisierbarem Profil

Mit dem Parameter pa-on™ von orangedental wird die Befundung der Parodontaldiagnostik automatisiert und softwaregestützt durchgeführt. Durch standardisierte Messungen mit 20g Druckausübung und automatischer Datenübertragung wird die tägliche Arbeit in der Praxis erleichtert. Die Befundaufnahme ist komplett delegierbar. Mit der orangedental pa-on ist es jedem Behandler möglich, sein Messprofil spezifisch einzustellen. Dieses umfasst Präferenzen wie Position, Anzahl und Reihenfolge der Messpunkte pro Zahn. Die Messprofile können je Behandler individuell abgespeichert und je Patient unterschiedlich aufgerufen werden. Außerdem können mehrere gewünschte Messprofile hinterlegt und dem Messablauf wie gewohnt gefolgt werden. Falls gewünscht, können die Ergebnisse auch akustisch unterstützt werden. Die Einstellungen umfassen beispielsweise Zahnfleischtaschentiefe 2–6 Messpunkt-messung, Lockerungsgrade, Furkationsbefall, Rezession oder Attachmentverlust,



BOP, PBI und Plaque. Die Datenübertragung der Sonde in die Abrechnungssoftware und/oder in die orangedental byzz paro erfolgt automatisch über das Ablegen der Sonde in einer Dockingstation. Daraufhin werden die Messergebnisse sofort visualisiert, was sich sehr gut für die Patientenaufklärung eignet. Vergleichswerte können jederzeit aufgerufen und visuell dargestellt werden. Manuelles Eingeben und Übertragungsfehler entfallen und eine Stuhlassistenz zur Dokumentation der Messergebnisse wird nicht mehr benötigt.



Video  
pa-on™ Parometer



orangedental GmbH & Co. KG  
Infos zum Unternehmen

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

### Prothetik:

## Flexible und günstige Interimsprothese



Die Protilab-Valplast ist durch ihr geringes Gewicht kaum zu spüren. Sie passt sich mit großer Flexibilität dem Mund vollkommen an und ist durch ihre Herstellung und die erzielte Ästhetik für Außenstehende nicht als Prothese im Mund zu erkennen. Damit stellt sie eine gute Übergangslösung für Urlaube oder Vorbereitung auf Implantatlösungen dar, auf die Haltbarkeit gewährt der

Hersteller ein Jahr Garantie. Die Protilab-Valplast sollte täglich unter fließendem Wasser gereinigt werden, am besten mit einem Tropfen Spülmittel anstatt Zahncreme, um eine Anrauhung der Oberfläche zu vermeiden. Anschließend muss das Spülmittel gut abgewaschen werden, um unangenehmen Nachgeschmack zu vermeiden. Die Prothese wird in nur einem Schritt bei Protilab gefertigt und bietet somit eine gute Lösung für zeitsparende Anfragen. Bei einer Veränderung der Mundsituation wird immer eine neue Prothese gefertigt, um die hohe Verträglichkeit zu stützen. Nachträgliche Veränderungen an einer schon vorhandenen Prothese sind somit nicht möglich. Die Elastizität sorgt zusätzlich für eine sehr hohe Bruchsicherheit.

**Protilab GmbH**  
**Tel.: 0800 7557000**  
**www.protilab.de**



## EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe von EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.



EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

EverClear™ – und Sie haben die Präparation immer klar im Blick!

**Sie sehen,  
was Sie sehen wollen – immer!**

**I.DENT Vertrieb Goldstein**  
 Kagerbauerstr. 60  
 82049 Pullach

tel +49 89 79 36 71 78  
 fax +49 89 79 36 71 79

info@ident-dental.de  
 www.i-dent-dental.com

Parodontitisvorbeugung:

## Mundduschen wirken gegen bakterielle Infektionen

Rund 80 Prozent der Erwachsenen sind von Zahnfleischentzündungen und/oder Parodontitis betroffen. Ferner können bakterielle Infektionen im Mundraum zu ernst zu nehmenden Folgeerkrankungen wie Herzinfarkt, Schlaganfall, Arterienverkalkung und Lungenentzündungen führen. In Anbetracht dieser Tatsachen ist eine tägliche Mund-

hygiene dringend notwendig, die mit dem Zähneputzen allein noch nicht beendet ist. Umfassende Prävention ist die Herausforderung der Zukunft. Waterpik®-Mundduschen sind inzwischen vielfach genutzte Mundhygienegeräte, die zusätzlich zum Zähneputzen je nach Notwendigkeit mit unterschied-

lichen Düsenansätzen zum Einsatz kommen. Sie werden weltweit verkauft und sind eine gute Empfehlung für Zähne und Zahnfleisch.

**interessanté GmbH**  
**Tel.: 06251 9328-10**  
**www.interessante.de**



Video Waterpik Ultra Professional

Kieferorthopädie:

## Gerade Zähne für Erwachsene in sechs Monaten



Zahnärzte ohne kieferorthopädische Kenntnisse haben jetzt die Möglichkeit, ihren erwachsenen Patienten in kurzer Zeit zum Traumlächeln zu verhelfen. Mit dem neuen Six Month Smiles® Spangensystem lassen sich die meisten Zahnfehlstellungen mit geringem Aufwand für den Arzt und fast unsichtbarem System für den Patienten korrigieren. „Die Resonanz von Patienten ist sehr positiv. Sie haben vom erprobten Erfolg von Six Month Smiles® in den USA gehört und sind jetzt hierzulande auf der Suche nach einem Arzt, der ihnen die kurze und effektive Behandlung anbieten kann“, sagt Ulrike Kuckelkorn, Geschäftsführerin der Six Month Smiles GmbH. „Deshalb suchen wir nach weiteren Zahnärzten, die nach einem nur zweitägigen Praxisseminar sofort den ersten Patienten behandeln können.“

Das Spangensystem für Erwachsene ist von jedem Zahnarzt nach dem Zwei-Tages-Kurs anwendbar. „Die Behandlungsdauer beträgt durchschnittlich nur sechs Monate. Zahnärzte, die das System bereits in ihrer Praxis anbieten, haben fünf bis zehn Anfragen von Neupatienten in der Woche“, sagt Dr. Jan Einfeldt, selbst Six Month Smiles® Anwender und Instruktor.

Die Handhabung ist nicht nur für den Patienten einfach und komfortabel. Auch für den Zahnarzt ist der Aufwand gering, die Wertschöpfung pro Behandlung jedoch lukrativ: Die Laborkosten für den Zahnarzt liegen zwischen 450 und 550 Euro, je nachdem, ob ein oder beide Kiefer behandelt werden sollen. Die Behandlungskosten für den Patienten liegen zwischen 3.200 und 3.800 Euro ohne Berücksichtigung von Zusatzkosten wie z.B. der Retainerversorgung oder PZR, die im Rahmen der Behandlung empfohlen werden. Die Six Month Smiles® Anwenderpraxen haben im Durchschnitt drei Fälle pro Monat.

Der Arbeitsaufwand für den Zahnarzt ist relativ gering: Der Modellabdruck des Patienten wird in das deutsche Six Month Smiles® Labor

geschickt. Dort positioniert ein ausgebildeter Experte die Brackets passgenau und fertigt die entsprechende Schiene an. Anschließend braucht der Zahnarzt das mit Brackets bestückte Schienensystem nur noch einsetzen.

Die deutsche Six Month Smiles® GmbH mit Sitz in Duisburg ist Ansprechpartner für interessierte Zahnärzte in Deutschland, Österreich und der Schweiz und organisiert Fortbildungen, in denen alle Fertigkeiten für die Anwendung des Systems vermittelt werden.

**Die nächsten Six Month Smiles® Kurstermine**

- 14. und 15. November 2014, Köln
- 6. und 7. Februar 2015
- 24. und 25. April 2015

*(Für die letztgenannten Termine werden die Veranstaltungsorte noch bekannt gegeben.)*

Für den Kurs erhalten die Teilnehmer 21 Fortbildungspunkte. Bei rechtzeitiger Anmeldung kann eine Helferin kostenlos am Kurs mit teilnehmen.



Six Month Smiles GmbH  
 Infos zum Unternehmen

**Six Month Smiles GmbH**  
**Tel.: 0203 39379209**  
**www.sixmonthsmiles-deutschland.de**



InteraDent

Aus Liebe zum

# Lächeln

Bei InteraDent fertigen wir Implantatversorgungen in hoher Stückzahl. Mit großer Erfahrung bieten wir individuelle Lösungen aller gängigen Implantatsysteme in bester InteraDent Qualität und überzeugender Ästhetik. Dass eine hochwertige Implantatversorgung für Patienten bezahlbar ist, beweisen wir täglich aufs Neue.

**Informieren Sie sich unter der  
kostenlosen InteraDent Service-Line:  
0800 - 4 68 37 23 oder  
[www.interadent.de](http://www.interadent.de)**



Legionellen und Pseudomonaden

# Unterschätzte Hygienegefahr für Praxen und Kliniken

| Jan Papenbrock

Das Ebola-Virus dominiert seit einigen Monaten die Medien. Was momentan in den hochentwickelten Industrieländern als kontrollierbar erscheint, kostete in Westafrika bereits zahlreichen Menschen das Leben. Doch die Tropenkrankheit ist bei Weitem nicht die einzige reelle Gefahr. Noch viel präsenter sind in Deutschland momentan Erkrankungen durch einen anderen Erreger: Obwohl nur wenig mediales Interesse besteht, ist die Gefahr einer schwerwiegenden Legionellen-Infektion immer noch hochbrisant. Erst kürzlich gab es eine Erkrankungswelle, von der mehrere Personen betroffen waren.

**I**m August und September 2014 erkrankten zahlreiche Personen in der Gemeinde Jülich an einer Legionellose, zwei Menschen verloren in der Folge ihr Leben. Die Ursachen für den Ausbruch sind noch immer ungeklärt. Bei Infektionswellen in der Vergangenheit wurden oftmals große Klimaanlageanlagen als Verursacher identifiziert. Aber auch unzureichend gewartete Wassersysteme in Schwimmbädern haben schon zu Legionellen-Infektionen geführt. Allen Verursachern

gemein ist, dass sie Aerosole an die Umwelt abgeben und so eventuell vorhandene Erreger in die Atemluft verteilen.

## Wie entsteht Biofilm und was sind seine Folgen?

Über eine mögliche Infektionsquelle wurde bisher noch nicht berichtet: Es sind Fälle bekannt, bei denen sich Zahnarztpatienten bei der Behandlung infiziert haben, in mindestens einem Fall sogar mit Todesfolge.

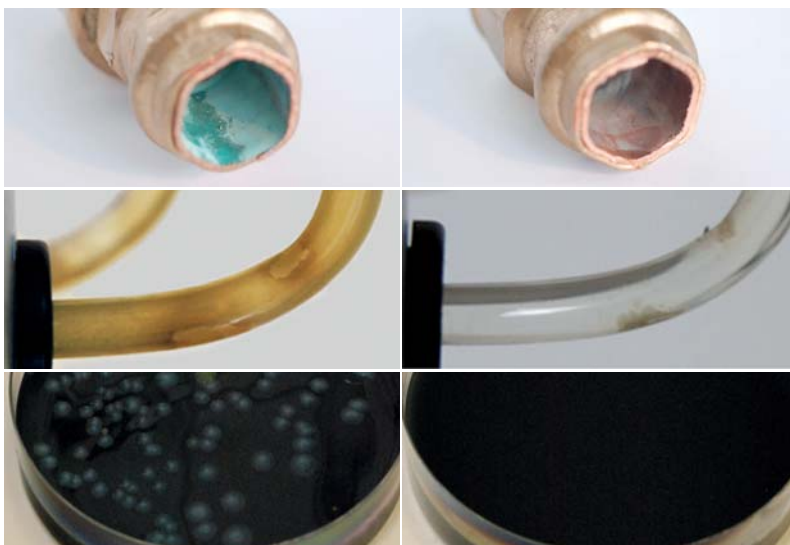
Seitdem Wasser in der Zahnmedizin auch zum Kühlen der Instrumente benutzt wird, existiert das Problem eines möglichen mikrobiellen Befalls der wasserführenden Systeme. Aufgrund geringer Durchflussmengen und langer Standzeiten, auch an Wochenenden oder in den Ferien, kann es in diesen Systemen zur Bildung von Biofilm kommen.

## Was genau ist eigentlich Biofilm?

Unter Biofilm versteht man eine Matrix aus extrazellulären polymeren Substanzen, in dem unterschiedliche mikrobielle Spezies durch Synergieeffekte voneinander profitieren und sich vermehren. Biofilm bietet Mikroorganismen eine perfekte Lebensgrundlage und schützt sie vor den meisten Desinfektionsmitteln. Gerade Legionellen finden hier optimale Bedingungen. Bei der Behandlung werden die Mikroorganismen dann freigesetzt und können durch Einatmen des Aerosols bei Patienten, Personal und nicht zuletzt beim Zahnarzt selbst zu schwerwiegenden Erkrankungen führen.

## Was sagt der Gesetzgeber dazu?

Trinkwasser in Deutschland zählt zu den am strengsten kontrollierten Lebensmitteln. Für den medizinischen



Biofilm in Hausinstallationen (Bildblock links). Dauerhaft wirksam gegen Biofilm: SAFEWATER-Systeme (Bildblock rechts).



SAFEWATER-Systeme entfernen Biofilm in Dentaleinheiten gründlich und verhindern eine Neubildung.

Gebrauch gelten jedoch zu Recht diverse weitere Gesetze und Vorgaben zur Infektionsprävention. Zu nennen sind hier die Trinkwasserverordnung, das Medizinproduktegesetz, die Vorgaben des RKI (Robert Koch-Instituts) und das Infektionsschutzgesetz. Hinzu kommen die jährlichen Überwachungen und Probenentnahmen der Gesundheitsämter. Klinik- und Praxisbetreiber stehen diesem komplexen Thema oftmals hilflos und auch unzureichend informiert gegenüber. Speziell wenn es um die Beurteilung der Wirksamkeit von Wasserdesinfektionslösungen geht.

**Was schützt vor Biofilm und Infektionen?**

Nahezu alle Verfahren der Wasserdesinfektion in Dentaleinheiten sind mit



Biofilm und Kalkablagerungen an der Luft-Wasser-Spritze.

schweren Mängeln behaftet: Dies kann menschliche Ursachen haben, denn Verfahrensfehler bei der Desinfektion sind immer möglich. Es kann aber auch an den Verfahren selbst liegen. Denn hat sich erst einmal Biofilm gebildet, ist diesem mit herkömmlichen Desinfektionsmitteln oder Spülen der Behandlungseinheit kaum noch beizukommen.

**Was hilft? Aufklärung. Analyse. Beratung. Sensibilität.**

Dieser Problematik hat sich das von Rangar Yogeshwar als Top-Innovator 2014 ausgezeichnete Unternehmen BLUE SAFETY angenommen. Die Münsteraner haben ein Verfahren entwickelt, das vorhandenen Biofilm in wasserführenden Systemen in Dentaleinheiten entfernt und die Bildung von neuem Biofilm verhindert. Die Wirksamkeit wurde in mehreren Studien an renommierten Universitäten, zuletzt am Institut für Hygiene und Öffentliche Gesundheit der Universität Bonn, getestet und bestätigt.

*Legionella pneumophila*-Kolonien auf Spezial-Agar.



„Die Problematik ist extrem komplex und jede Praxis oder Klinik hat ihre individuellen Anforderungen. Wenn man die nicht ganz genau analysiert, kann auch das beste System nicht funktionieren“, so Jan Papenbrock, CEO der BLUE SAFETY GmbH. Seit fast neun Jahren beschäftigen sich Jan Papenbrock und Christian Mönninghoff mit diesem schwierigen Thema. Mit durchschlagendem Erfolg.

**Funktionierende Wasserhygienekonzepte sind möglich**

Das zeigt zum Beispiel das SAFEWATER-Konzept. Es ist bewusst ganzheitlich aufgestellt und garantiert eine technologiebasierte Lösung, die sämtliche wissenschaftlichen, technischen und rechtlichen Anforderungen in der Wasserhygiene bedient. Die Anlagen werden zentral in die Wasserversorgung der Praxis integriert und an die individuellen Gegebenheiten angepasst. Handarbeit made in Münster. Mit Auszeichnungen für ihr einzigartiges, technisch unerreichtes Wasserhygienekonzept ist das Unternehmen mittlerweile gut bestückt. 2013 gab es den PLUS X AWARD 2013 in vier Kategorien für High Quality, Innovation und Ökologie sowie den Titel: Bestes Produkt des Jahres. 2014 wurde das Hygieneunternehmen von TV-Wissenschaftsmoderator Ranga Yogeshwar als „Top-Innovator 2014“ ausgezeichnet und belegte damit deutschlandweit den 2. Platz. Für den Gründerpreis NRW 2014 ist BLUE SAFETY bereits nominiert.



Jan Papenbrock  
Infos zum Autor

**kontakt.**

**BLUE SAFETY GmbH**  
Siemensstraße 57  
48153 Münster  
Tel.: 0800 25837233  
hello@bluesafety.com  
www.bluesafety.com

DGR<sup>2</sup>Z-GC-Publikationspreis

# Glasfaserstiftbefestigung mit One-Step-Adhäsiven

| Dr. Ulrike Oßwald-Dame

„Der Natur auf der Spur – Wissenschaft und Praxis der Zahnerhaltung“ – so lautete das Motto der diesjährigen Gemeinschaftstagung von DGZ, DGÄZ, DGCZ, DGR<sup>2</sup>Z, DGPZM und AG Keramik, die am 5. und 6. September in Hamburg stattfand. Mit dabei auch das Traditionsunternehmen GC, das zusammen mit der DGR<sup>2</sup>Z (Deutsche Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung e.V.) zwei neue Förderpreise im Bereich der regenerativen Zahnerhaltung auslobte, um damit aktiv die Forschung zur Verbesserung der Mundgesundheit zu unterstützen. Wir hatten Gelegenheit mit dem Preisträger des DGR<sup>2</sup>Z-GC-Publikationspreises, Herrn Dr. Yuriy Malyk, zu sprechen.

*Herr Dr. Malyk, zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zu Ihrem Gewinn des DGR<sup>2</sup>Z-GC-Publikationspreises. Wie sind Sie überhaupt auf den DGR<sup>2</sup>Z-GC-Publikationspreis gestoßen?*

Im Rahmen meiner Assistentenstelle an der Münchener Zahnklinik für die Bereiche Endodontie und Zahnerhaltung betreue ich den Studentenkurs mit, gleichzeitig bin ich dort in wissenschaftlicher Arbeit und zahnärztlich tätig. Jeden Dienstag halten wir eine Besprechung zwischen den Zahnärzten ab, in der wir beispielsweise die klinischen Fälle oder auch die Ereignisse im Studentenkurs besprechen. Eben in einer solchen Besprechung hat unser Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie, Prof. Dr. Reinhard Hickel, von dem im Spätsommer anstehenden Kongress in Hamburg berichtet und in diesem Zusammenhang die Flyer zur Forschungsförderung in der DGR<sup>2</sup>Z ausgeteilt. Aus diesem Flyer habe ich von der Möglichkeit zur Teilnahme ebenso erfahren wie von der Tatsache, dass einer von diesen ausgelobten Preisen der Publikationspreis für noch nicht veröffentlichte, wissenschaftliche Manuskripte zu regenerativen Verfahren in der Zahnerhaltung ist.

*In welcher Form haben Sie sich beworben?*

Die Teilnahmebedingungen besagten, dass die Arbeiten im Sekretariat der DGR<sup>2</sup>Z in Frankfurt am Main in anonymisierter Form einzureichen seien. Ich habe mein Manuskript mit dem lateinischen Sprichwort „Causarum enim cognitio cognitionem eventorum facit“ des römischen Politikers und berühmten Redners Cicero gezeichnet. Übersetzt heißt dies, dass die Kenntnis der Ursachen die Erkenntnis der Ergebnisse bewirkt. Die Übertragung dieses Sprichwortes auf wissenschaftliche Fragestellungen bedeutet, dass man mit einer klaren Strukturierung und Ausdrucksweise auch gute Ergebnisse erhält.

*Um welche Fragestellung ging es in Ihrer jetzt ausgezeichneten Arbeit?*

Ziel meiner Arbeit unter dem Titel „Affect adhesive properties of one-step adhesives on the bond effectiveness“ war es, die mikro-mechanischen Eigenschaften und adhäsiv-dentinen Kompo-

nenten von One-Step-Adhäsiven zu untersuchen und zu hinterfragen, inwieweit diese die Verbundfestigkeit zum Wurzelzement bei der Zementierung von Glasfaserstiften in endodontisch behandelten Zähnen beeinflussen. Dazu haben wir in 64 extrahierten Oberkieferfrontzähnen Glasfaserstifte mit einem Resin-Zement im Wurzelkanal verankert – mit vier verschiedenen selbststützenden Adhäsiven (also Ein-Schritt-Adhäsiven) oder mit vier verschiedenen Etch&Rinse-Adhäsiven. Anschließend wurden die Wurzeln senkrecht in drei Teile zerschnitten und unter dem Konfokallasermikroskop (CLSM) untersucht. In diesem Zusammenhang möchte ich mich auch bei den beiden Mitwirkenden dieser Studie, Herrn Dr. Heil von der Firma Zeiss und Prof. Dr. Nicoleta Ilie, Wissenschaftlerin an der Universität München, für ihre Unterstützung bedanken. Die Festigkeit des Klebeverbundes wurde mit



Dr. Yuriy Malyk  
Infos zur Person





**3 + 1****Instrumenten-Aktion**

**AKTION**  
1 Instrument  
Ihrer Wahl  
kostenlos\*

Beim Kauf von 3 Instrumenten aus dem Synea Turbinen- bzw. Winkelstück-Programm erhalten Sie ein 4. Instrument Ihrer Wahl kostenlos\*.

**Bis € 1.269 sparen!**

\* das Günstigste im Paket  
Aktion gültig bis 12.12.2014

**NEU**

Short Edition  
7 % leichter  
10 % kürzer

**NEU**

Penta LED+:  
sterilisier-  
barer 5-fach  
LED-Ring



synea VISION  
FUSION



V.r.n.l.: Preisträger Dr. Yuriy Malyk, Ulf Krueger-Janson (Vizepräsident DGR<sup>2</sup>Z), Prof. Christian Hannig (Präsident DGR<sup>2</sup>Z), Dr. Susanne Proksch (Preisträgerin Forschungsförderung), Dr. Dana Adyani-Fard (GC Germany) und Georg Haux (GC Germany) anlässlich der Verleihung des DGR<sup>2</sup>Z-GC-Publikationspreises in Hamburg.

einem Micro Push Out-Test geprüft, die physikalischen Eigenschaften der Adhäsive wurden an einem automatischen Mikrohärt-Prüfstempel getestet.

*Bitte schildern Sie uns kurz Ihre Ergebnisse.*

Nach dem Auftrag der Etch&Rinse-

Adhäsive konnte unter dem CLSM eine dickere und gleichmäßigere Resin-Schicht mit deutlich längeren Resin-Tags im Vergleich zur Anwendung der selbstätzenden Adhäsive festgestellt werden. Dafür penetrierten die Letztgenannten in eine höhere Anzahl von Dentinkanälchen und breiteten sich kompletter und homogener in diesen

aus. Auf diese Weise zeigten die selbstätzenden Adhäsive einen signifikant stärkeren Verbund als die Etch&Rinse-Adhäsive. Die Dicke der Resin-Schicht, die Vollständigkeit wie auch die Dichte der Resin-Tags standen in unmittelbarem Zusammenhang mit der Verbundfestigkeit, während die Länge, Kontinuität und Homogenität der Resin-Tags keinen Einfluss auf die Haltbarkeit des Adhäsivverbundes zeigten. Bei den Etch&Rinse-Adhäsiven korrelierten darüber hinaus die gemessenen physikalischen Eigenschaften durchaus mit der Verbundfestigkeit des Systems, für die selbstätzenden Adhäsive traf dies dagegen nicht zu.

*Welche potenzielle Bedeutung können die Studienergebnisse für die tägliche Praxis haben?*

Unsere Studie war sehr praxisnah gestaltet. Heutzutage sollen Materialien effizient und gleichzeitig einfach anzuwenden sein. Da wir festgestellt haben,

ANZEIGE

>> besser gleich oOh... orange!

oOh!



**PaX-i3D / PaX-i3D GREEN - 3D unlimited.**

Sie sind sich sicher, dass 3D Röntgen für ihre Praxis unverzichtbar ist? Aber die Höhe der Investition und die Einschätzung der Fallzahlen in Ihrer Praxis lassen Sie zögern? Mit "3D unlimited" erwerben Sie ein hochwertiges OPG/DVT Multifunktionsgerät zu einem deutlich reduzierten Einstiegspreis. Im ersten Jahr ist die 3D Nutzung uneingeschränkt, Sie können Erfahrungen sammeln und Geld verdienen. Nach einem Jahr entscheiden Sie ganz flexibel, in Abhängigkeit Ihrer 3D Nutzung, welches 3D Modell für Ihre Praxis das profitabelste ist: „Freischaltung des 3D Sensors“ oder „3D Prepaid“ [gültig bis 31.12.2014 - bei allen teilnehmenden Depots].

>> Noch nie war der Einstieg in 3D Röntgen so attraktiv & flexibel!



**3D unlimited!**

**ab 39.900 € netto !**

>> inkl. 1 Jahr 3D Flatrate

>> Prepaid/Kaufoption

>> 2 Jahre Garantie

>> gültig bis 31.12.2014



- our best 3D.

diagnostik - planung - praxisintegration

[paxi3Dgreen.orangedental.de](http://paxi3Dgreen.orangedental.de)

[www.orangedental.de](http://www.orangedental.de)



dass die selbstätzenden Adhäsive, also One-Step-Materialien, im Wurzelkanalbereich durchaus in wenigen Schritten zu guten Ergebnissen kommen, könnte diese Erkenntnis dem Zahnarzt die Auswahl eines geeigneten Adhäsivmaterials zur Zementierung eines Glasfaserstiftes nach endodontischer Behandlung erleichtern.

**Mit welcher Summe unterstützt der DGR<sup>2</sup>Z-GC-Wissenschaftsfond Ihre Publikation?**

Der Publikationspreis ist mit einer Summe von 5.000 Euro Preisgeld beziffert.

**Wie beurteilen Sie das Engagement von GC zur Wissenschaftsförderung?**

Ich finde es total prima, dass in Deutschland auch private Stiftungen oder Firmen wie GC an der wissenschaftlichen Förderung teilnehmen. Sie haben hier ihren festen Platz und unterstützen die Hochschulen. Somit sind sie

sehr verlässliche und kompetente Partner geworden. Mit Förderungen unterstützte Wissenschaftler können unabhängig sein und haben mehr Freiheiten zu schreiben. Was die wissenschaftliche Arbeit angeht, so wissen Sie selbst, dass sie meistens außerhalb der offiziellen Arbeitszeiten stattfindet und Drittmittel schwierig einzutreiben sind. Deshalb habe ich mich sehr über diese Unterstützung gefreut.

**Haben Sie Erfahrungen mit Produkten von GC und wenn ja, wie beurteilen Sie diese?**

Ja klar, ich benutze jeden Tag die Glasionomerzemente von GC, das Unternehmen ist meines Wissens sogar Marktführer in diesem Bereich. Darüber hinaus ist mir bekannt, dass GC mit einer über 90-jährigen Firmengeschichte ein Traditionsunternehmen darstellt und nicht nur Produkte aus dem zahnärztlichen Bereich, sondern auch für Zahntechniker anbietet.

*Vielen Dank für das Gespräch, Herr Dr. Malyk. Wir wünschen Ihnen für Ihre weitere wissenschaftliche Arbeit viel Erfolg.*



GC Germany GmbH  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

**GC Germany GmbH**

Seifgrundstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Tel.: 06172 99596-0  
info@gcgermany.de  
www.gceurope.com

ANZEIGE

# >> ParoOh... einfach messen, schon dokumentiert.

## pa-on™

Die hygienische Einmal-Messspitze [nach RKI Anforderungen] der Parodontalsonde pa-on ist so kalibriert, dass die Messung der Taschentiefe genau mit **20g Druckausübung** erfolgt. "Die klügere Nadel gibt nach" - das sorgt für einen **erhöhten Patientenkomfort** sowie für genaue, standardisierte und reproduzierbare Ergebnisse - auch bei unterschiedlichen Behandlern. Einfach Taschentiefe, Rezession und Attachementverlust in einem Messschritt erfassen und automatisch dokumentieren - ohne Stuhlassistenz.

## >> Die klügere Nadel gibt nach.

einfach messen, → schon dokumentiert → und archiviert.

**Parodontalstatus:  
schneller, standardisiert und  
vollständig SW-integriert.**



**- our best practice.**  
diagnostik - therapie - prophylaxe

paon.orangedental.de

**orangedental**   
premium innovations



# Formst du noch ab oder scannst du schon?

| Georg Isbaner

## JATIDIG!GO

Digitale Technologien sind vielerorts kaum noch aus den Zahnarztpraxen wegzudenken. Sie lassen die zahnmedizinischen Disziplinen effektiver werden und können vereinfachend auf den gesamten Workflow wirken. Dennoch sind die „Digitalisierungsgrade“ in den einzelnen Praxen unterschiedlich ausgeprägt.

**D**ie digitalen Pioniere in den Zahnarztpraxen arbeiten schon seit weit über zehn Jahren routinemäßig mit den angebotenen Digitalwerkzeugen – Modellscanner, digitale Fotografie und Farbnahme, navigierte Chirurgie, Chairside-CAD/CAM oder auch Datentransfer (STL-Files etc.) zum Dentallabor bzw. CAD/CAM-Fräszentrum usw. Auch nutzen viele dieser Digitalanwender das bereits bestehende Angebot an Intraoralscannern für einfache bis mäßig komplexe Restaurationen, um selbst den bisherigen „Missing Link“ im digitalen Workflow – die orale Abformung – zu überbrücken. Doch sowohl in der

Handhabung und Datenverarbeitung als auch in der wirtschaftlichen Darstellbarkeit waren bzw. sind die bisher erhältlichen Intraoralscanner nicht immer einfach in den Praxisalltag zu integrieren.

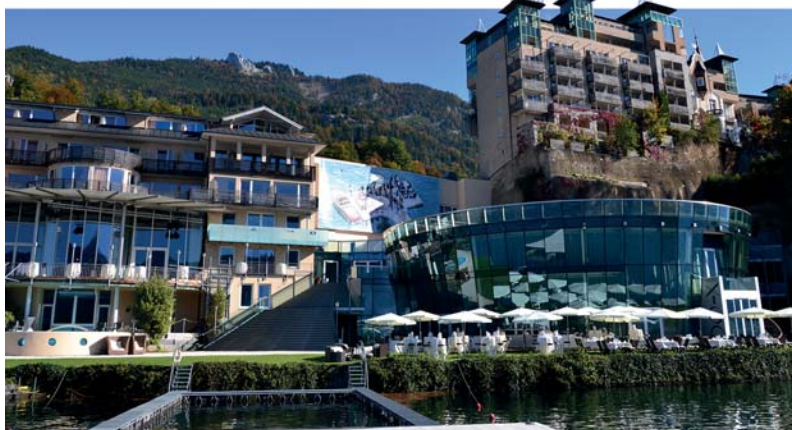
### „Abenteuer Intraoralscanner“?

Seit der IDS 2011 sind die Geräte mehr oder weniger erfolgreich am Markt etabliert. Dennoch haben sich namhafte Anbieter zwischenzeitlich aus

dem vermeintlichen „Abenteuer Intraoralscanner“ zurückgezogen oder Kooperationen mit den Herstellern dieser Geräte auf Eis gelegt. Dabei verhält sich die Industrie wie viele Zahnärzte – man wartet ab, wie sich diese Technologie in den nächsten Jahren weiterentwickelt und man möchte wieder einsteigen, sobald Technik und Preis auf einem attraktiven Niveau sind.

Einer der Innovationstreiber, die unentwegt an neuen Lösungen in diesem Marktsegment arbeiten, scheint derzeit 3M ESPE zu sein. In den USA ist seit 2013 eine neue Generation von Intraoralscannern dieses Anbieters auf dem Markt – der sogenannte 3M True Definition Scanner. Seit diesem Sommer ist er offiziell auch in Deutschland bzw. Europa eingeführt. Der etwas sperrig wirkende Produktname deutet

Am 9. und 10. Oktober lud 3M ESPE zu einer exklusiven Veranstaltung in St. Wolfgang, Österreich. Veranstaltungsort war das Scaleria Event-Resort direkt am Ufer des Wolfgangsees.



# BEAUTIFIL-Bulk

Ein Bulk – zwei Viskositäten



Restorative

Flowable

Official Partner



Minimally Invasive  
Cosmetic Dentistry

- Zwei Viskositätsstufen – stopfbar und fließfähig
- Niedrige Polymerisationsschrumpfung und Schrumpfungsspannung
- Für Inkrementstärken bis 4 mm



[www.shofu.de](http://www.shofu.de)



aber auf die Überwindung einer gern genannten Schwachstelle der bisherigen Geräte hin – die Präzision. Die konventionelle Abformung kann, wenn fachmännisch ausgeführt, locker mit den Ergebnissen digitaler Abformung mithalten. Besonders bei Ganzkieferabformungen scheint die analoge Vorgehensweise immer noch Mittel der Wahl zu sein.

### Patientenakzeptanz

Ein sehr augenfälliger Unterschied dieses Gerätes zu Vorgängermodellen sind seine Größe und sein Design. Das Handstück hat inzwischen die Dimension eines etwas größeren aber dafür geradlinigen Bohrers und ist damit das zurzeit kleinste und handlichste Instrument am Markt – Stichwort Maulsperre bzw. Patientenakzeptanz.

Natürlich sind für den Hersteller die Präzision und die Wiederholbarkeit exakter Scanergebnisse die entscheidenden Argumente.

In den Prospekten wird von einer Passgenauigkeit von 99,7 Prozent geschwärmt. Vor allem aber bei der Wiederholbarkeit (Repeatability) werden die bisherigen Geräte der Mitbewerber wohl etwas nachrüsten müssen. Tatsächlich punktet der 3M True Definition Scanner mit einer Vielzahl an weiteren guten Argumenten, die das Gesamtpaket durchaus attraktiv werden lassen. Zum einen liefert der Scanner offene STL-Daten. Die Wahlfreiheit in Bezug auf das Labor ist weiterhin gegeben. Zum anderen sind im Bereich der Implantologie auch validierte Anbindungen an Anbieter wie BIOMET 3i und Straumann möglich – weitere Partner sollen an Bord geholt werden.



Sandrine Herzog, Business Development Manager Westeuropa bei 3M ESPE.

Dass dabei auch das Design des Gesamtgerätes – nicht nur des Handstücks – gelingen scheint, wird als wichtiger aber nicht entscheidender Punkt für den Kauf dieses Scanners vom Hersteller gesehen.

Bei allen technischen und ästhetischen Feinheiten hinsichtlich des neuen Scanners treibt 3M ESPE ein viel grundlegendes Problem um: Wie können wir als Innovator und überzeugter Investor in diese Technologien für eine höhere Intraoralscanner-Akzeptanz am Markt sorgen?

### GO!DIGITAL

Aus diesem Grund hat man sich bei 3M ESPE zu einem für das Unternehmen recht ungewöhnlichen Schritt entschieden: Man wollte ein Symposium zum State of the Art der digi-

talen Zahnheilkunde veranstalten – man einigte sich auf das auffordernde Motto „GO!DIGITAL – Transform your procedures“. Am 9. und 10. Oktober wurden in St. Wolfgang, Österreich, im Scaleria Eventresort am Wolfgangsee neueste wissenschaftliche Erkenntnisse samt ihrer praktischen Umsetzung zu den oben genannten Themen präsentiert.

Unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Dan Poticny haben insgesamt zwölf renommierte internationale Referenten über digitale Technologien gesprochen und dabei Chancen und Möglichkeiten dieser neuen Wege aufgezeigt. Das hochkarätige Referententeam



Dr. Dan Poticny, wissenschaftlicher Leiter der Tagung.

zeigte informative Vorträge und nahm die Teilnehmer durch eigene Erfahrungsberichte sowie das Aufzeigen von klinischen Fallbeispielen mit auf den Weg in die digitale Prozesskette.

Die ersten Vorträge von Frédéric van Vliet (3M ESPE), Dr. Dan Poticny und Prof. Dr. Stefen Koubi machten mit eindrücklichen Zahlen und Grafiken deutlich, dass unser Alltag dermaßen von digitalen Geräten und Applikationen durchdrungen ist, dass es nicht mehr vorstellbar ist, ohne diese auszukommen. Die weltweite digitale Revolution hat schon längst unser Leben für immer verändert und möglicherweise stehen wir noch ziemlich am Anfang dieser Revolution. In Bezug auf die Zahnheilkunde scheint hinter diesen



Bildergalerie GO!DIGITAL

Die digitale Prozesskette stand im Fokus der zweitägigen Veranstaltung von 3M ESPE – Blick in den voll besetzten Tagungssaal.



Die Referentenriege auf einen Blick.



Vorträgen der Appell zu stecken, nun endlich umfänglich auf einen möglichst lückenlosen digitalen Workflow in der eigenen Praxis zu setzen. Als wegweisende Innovation gilt hier besonders das Segment der Intraoralscanner, da sie nicht nur dokumentarische Kompetenzen besitzen, sondern gleichzeitig auch diagnostische und methodische. Vor allem die Referenten Prof. Dr. Albert Mehl, Prof. Dr. Bernd Wöstmann und Dr. Jan Frederik Güth machten auf die heutigen Fähigkeiten und Möglichkeiten des Intraoralscannens und dessen Schnittstellen aufmerksam. Gerade Dr. Güth ging stärker auf das Gerät ein: „Es geht nicht so sehr um Präzision an sich. Die meisten Scanner sind schon heute präzise. Vielmehr sind Vorhersagbarkeit und Repeatability (Wiederholbarkeit, Anm. d. Red.) die entscheidenden Faktoren beim Intraoralscan.“ Mit Wiederholbarkeit meint er die Reproduzierbarkeit von gleichbleibend präzisen Scannergebnissen. Aufgrund

dessen sei bei dem neuen Gerät die eigene Lernkurve besonders günstig, so Güth. Man könne daher sehr schnell auf hohem – sprich präziserem – Niveau digitale Abformungen vornehmen.

Prof. Dr. Daniel Wismeijer zeigte eindrucksvoll, wie die Daten von Intraoralscannern und CT/DVT-Scannern kombiniert werden können, um Planungen und Navigation bei implantologischen Eingriffen optimal durchzuführen. Doch auch Wismeijer stellte klar, dass die einzelnen digitalen Lösungen zu einem gewissen Grad noch Insellösungen sind. Man müsse weiterhin einige Schnittstellen analog überbrücken.

In diesem Sinne war die Veranstaltung in St. Wolfgang durchaus als Ermunterung aufzufassen, in der eigenen Arbeitsweise digital zu werden (GO!DIGITAL). Man kann gespannt sein, inwieweit 3M ESPE mit der Produkteinführung des 3M True Definition Scanners im Rahmen dieses Symposiums etwas

verändert. Sicher ist aber, dass schon auf dieser kleinen exklusiven Veranstaltung dieses Gerät neue Fans gewonnen und vor allem Käufer gefunden hat.



Georg Isbaner  
Infos zum Autor

3M Deutschland GmbH  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

### 3M Deutschland GmbH

ESPE Platz, 82229 Seefeld  
Tel.: 0800 27537-73  
info3mespe@mmm.com  
www.3mespe.de

Das besonders schlanke und ergonomische Handstück des 3M True Definition Scanners.

ANZEIGE



There is only one  
**Cavitron®**

**NEU**

Die neuen Cavitron®  
FITGRIP™-Ultraschalleinsätze

– entwickelt für optimalen  
Komfort für Assistenz und Patienten

Neu  
**FITGRIP™**



- Gelenkschonend
- Ermüdungsfreies Arbeiten
- Einzigartiges Design mit größerem Griffdurchmesser



[www.hagerwerken.de](http://www.hagerwerken.de)

Tel. +49 (203) 99269-0 · Fax +49 (203) 299283

**HÄGER  
WERKEN**



Save the date

## Weiterbildung, Wissenschaft und Wintersport in Oberhof

| Katja Mannteufel

Vom 12. bis 13. Dezember 2014 lädt Jiaoshou (Prof. Shandong University, China) Dr. Frank Liebaug zum Dentalen Wintersymposium nach Oberhof ein. Als wissenschaftlicher Leiter des Symposiums, international renommierter Zahnmediziner und nicht zuletzt waschechter Thüringer hat er eine Weiterbildung der besonderen Art zusammengestellt.



Unter dem Motto „Implantologie, Parodontologie, Ästhetik – Innovative und nachhaltige Konzepte für die tägliche Praxis“ setzt das Dentale Wintersymposium Oberhof am dritten Adventswochenende die regionale Veranstaltungsreihe der OEMUS MEDIA AG fort: Genau im Herzen Deutschlands, im

Thüringer Wald, wird in winterlicher Atmosphäre ein vielseitiges und innovatives Fortbildungsprogramm für das gesamte Praxisteam geboten. Von Implantologie über Parodontologie, Laserzahnmedizin, Endodontie und Mundhygiene liefert es eine reiche Themenvielfalt – selbstverständlich nach neuesten Erkenntnissen und adäquat wissenschaftlich aufbereitet – unverzichtbare und vor allem praxisbezogene Impulse für die tägliche Arbeit. Die angegliederte Dentalausstellung bietet die Gelegenheit, sich umfassend über die neuesten Trends und Entwicklungen in der Branche zu informieren. Die am Freitag auf der Agenda stehenden Live-Operationen werden durch wissenschaftliche Vorträge am Samstag ergänzt. Auf dem Podium stehen

renommierte Referenten aus Universität und Praxis. Eine Vertiefung der fachlichen Aspekte und die Klärung offener Fragen verspricht der anschließende Experten-Talk.

Eine weitere Gelegenheit zum ausführlichen Austausch unter Kollegen bietet das Themenbüffet am Abend. In stimmungsvoller, vorweihnachtlicher Atmosphäre können die Teilnehmer bei gutem Essen und guten Gesprächen den Samstag ausklingen lassen – und Kraft sammeln für ein Abenteuer!

So steht der Sonntag einzig im Zeichen des Wintersports. In einer exklusiv bereitgestellten Oberhofer Anlage heißt es, unter Anleitung der mehrfach mit Gold ausgezeichneten Biathletin Sabrina Buchholz, die Piste und Schießbahnen zu erobern und den kollegialen



LIVE-OPs!



HIGHLIGHT ➔ Biathlon

Sonntag | 14. Dezember 2014

mit Sabrina Buchholz





Jetzt informieren und anmelden!



Programm  
Dentales Winter-  
symposium Oberhof



Dr. Frank Liebaug  
Infos zur Person



OEMUS MEDIA AG  
Infos zum Unternehmen

Die Experten des wissenschaftlichen Programms am Freitag und Samstag. – 1: Jiaoshou (Prof. Shandong University, China) Dr. Frank Liebaug/Steinbach-Hallenberg, Wissenschaftlicher Leiter. – 2: Prof. Dr. Thorsten M. Ausschil/Marburg. – 3: Prof. Dr. Claus Udo Fritzscheier/Düsseldorf. – 4: Dr. George Gabbour/Erfurt. – 5: Dr. Peter Gehrke/Ludwigs-hafen. – 6: Christoph Jäger/Stadthagen. – 7: Dr. Tomas Lang/Essen. – 8: Prof. Dr. Qi Qingguo/China. – 9: Dr. Peter Uhlmann/Aue. – 10: Iris Wälter-Bergob/Meschede

Wettbewerb einmal sportlich auszu-tragen. Ein besonderes Wochenende nimmt so ein unvergessliches Ende, das Weiterbildung, Wissenschaft und Wintersport aufs Angenehmste vereint. Anmeldungen für das Dentale Wintersymposium Oberhof 2014 und den Biathlon-Wettbewerb nimmt die OEMUS MEDIA AG entgegen.

Die Teilnehmer des Dentalen Wintersymposi-ums Oberhof erhalten bis zu 12 Fortbildungs-punkte.

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV vom 23.9.2005 einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK vom 14.9.2005 und der DGZMK vom 24.10.2005, gültig ab 1.1.2006.

## kontakt.

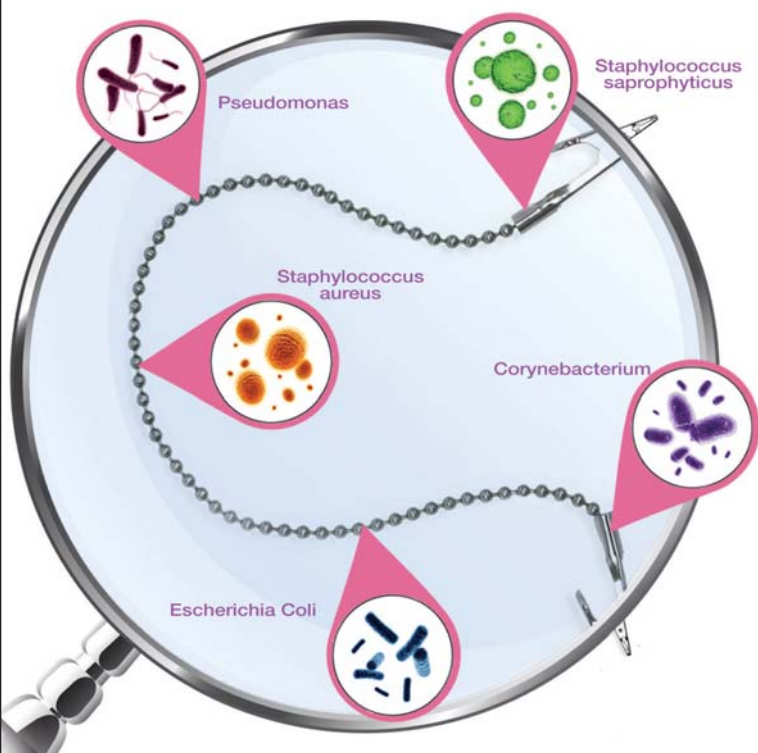
### OEMUS MEDIA AG

Holbeinstr. 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308  
event@oemus-media.de  
www.oemus.com  
www.wintersymposium-oberhof.de

ANZEIGE

# Praxishygiene ist eine Selbstverständlichkeit

## Keimbelastete Kette, trotz Desinfektion



## Mit Bib-Eze Einweg-Serviettenhaltern machen Sie Praxishygiene Ihren Patienten sichtbar



## Bib-Eze ist Ihre hygienische Lösung

- Hygienischer Einwegartikel, schaltet das Risiko einer Kreuzkontamination aus
- Dehnbar, Größenverstellbar und Kombinierbar mit jeder Papierserviette
- Weiches Krepp-Papier bietet Patientenkomfort
- Einfache Verwendung, zusammen mit der Serviette zu entsorgen

## Studie Witten-Herdecke weist nach: Serviettenkette birgt Risiko einer Kreuzkontamination

Eine Serviettenkette kann sich im Haar verfangen, in den Ritzen und anderen unzu-gänglichen Stellen des Halters sammeln sich Schweiß, Make-up, Haarpflegemittel sowie Hautreste von Patienten mit Akne oder Dermatitis an. Doch nur in wenigen Zahnarzt-praxen wurden bislang Schritte unternommen, um Patienten davor zu schützen.

DUX Dental  
Zonnebaan 14 • NL-3542 EC Utrecht • The Netherlands  
Tel. +31 30 241 0924 • Fax +31 30 241 0054  
Email: info@dux-dental.com • www.duxdental.com





# DVT-Systeme eröffnen neue Möglichkeiten

| Daniel Burghardt

Seit der Einführung der ersten DVT-Systeme 1997 vorwiegend in der Zahnmedizin eingesetzt,<sup>1</sup> kommt die Technik mittlerweile in vielen medizinischen Fachgebieten zum Einsatz – unter anderem bei diagnostischen Aufgabenstellungen im Mund-, Kiefer-, Gesichts- und Schädelbereich. Konkret bedeutet dies die präzise prä- und postoperative Darstellung feinsten anatomischer Strukturen im Hals- und Kopfbereich wie Schläfenbein, Nebenhöhlen, Augenhöhlen, Kiefer und Schädelbasis. Gerade bei Frakturen im Gesichtsschädel ist es hilfreich, diesen dreidimensional zu erfassen, um detailreiche Aufnahmen der Frakturverläufe zu erhalten.

Die exakte dreidimensionale DVT-Bildgebung begleitet die Behandlung von der Diagnostik über die Durchführung – unter anderem im Rahmen der Guided Surgery – bis hin zur Kontrolle und letztlich zum Therapieerfolg. Gleichzeitig ist beim DVT-Einsatz eine äußerst geringe Strahlenbelastung gemäß des ALARA-Prinzips (As Low As Reasonably Achievable) gefordert. Auch für das Traditionsunternehmen Morita bildet die Kombination einer maximalen Diagnosesicherheit mit höchstmöglichem Patientenschutz die Basis für erfolgreiche Behandlungen. Dem begegnet das Unternehmen mit der gewohnten Innovationskraft: Das Kombinationssystem Veraviewepocs 3D R100 für Panorama-, Cephalometrie- und 3-D-Aufnahmen beispielsweise ersetzt die zylindrische durch eine dreieckige Aufnahmeform in Form eines innovativen „Reuleaux“-Sichtfelds und steigert damit nicht nur die Deckungsgleichheit mit der natürlichen Kiefer-



Bei dem Kombinationsgerät Veraviewepocs 3D R100 von Morita kommt eine dreieckige Aufnahmeform zum Einsatz, wodurch die Kongruenz mit der natürlichen Kieferform gesteigert und die Strahlendosis verringert wird.

form, sondern verringert auch die Strahlendosis. Das DVT-Gerät 3D Accuitomo 170 wiederum überzeugt vor allem durch eine hervorragende Darstellung des Schädels und knöchernen Strukturen mit Auflösungsstufen von bis zu 80 µm Voxel bei einer äußerst geringen Dosis sowie insgesamt neun verschiedenen zylindrischen Aufnahmevolumina mit Durchmessern zwischen 40 mm und 170 mm. Die unterschiedlichen FOV ermöglichen beispielsweise den Einsatz bei verlagerten Zähnen oder Spaltbildung genauso wie in der Implantatplanung zur exakten Einpassung des Implantats. Vier Aufnahmemodi bieten zudem für jeden Zweck die passenden Einstellungen, was elementar für MKG-Spezialisten ist. Diesen stellt Morita auch die passende Softwarelösung zur Seite: Die bewährte i-Dixel Software offeriert dem Behandler und seinem Team neben

ANZEIGE

**FINDEN STATT SUCHEN.** [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info) **ZWP** online

der Bildbearbeitung eine Erweiterung der Patientenaufklärung, indem sie eine anschauliche Darstellung der Behandlungsplanung am Monitor ermöglicht.

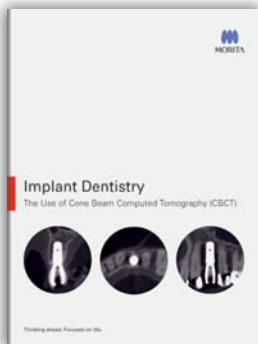
#### Quelle:

- 1 Mozzo P, Procacci C, Tacconi A, Tinazzi Martini P, Bergamo Andreis IA. A new volumetric CT machine for dental imaging based on the cone-beam technique: preliminary results. European Radiology 1998 Nov 23; 8(9): 1558-64.



Broschüre  
Implant Dentistry – The Use of Cone Beam  
Computed Tomography (CBCT)

## info.



Über die konkreten Vorteile der DVT, speziell für implantologische Eingriffe, informiert Morita in einer gemeinsam mit Prof. Dr. Daniel Buser (Direktor der Klinik für Oralchirurgie und Stomatologie, Universität Bern) und Prof. Dr. Michael M. Bornstein (Leiter der Station für zahnärztliche Radiologie und Stomato-

logie an der Klinik für Oralchirurgie und Stomatologie, Universität Bern) erstellten Broschüre. Anhand zahlreicher Fallbeispiele können sich Interessierte einen fachlich fundierten Überblick über das Potenzial moderner Röntgentechnik verschaffen. Die Broschüre und mehr zu Morita unter: [www.morita.com/europe](http://www.morita.com/europe)



J. Morita Europe GmbH  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

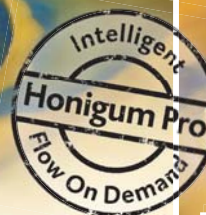
**J. Morita Europe GmbH**  
Justus-von-Liebig-Straße 27a  
63128 Dietzenbach  
Tel.: 06074 836-0  
info@morita.de  
[www.morita.com/europe](http://www.morita.com/europe)



Standfest, wo es sein muss.



Fließfähig, wenn es fließen soll.



# Honigum Pro

## Macht beim Abformen, was Sie wollen.

Standfest oder fließfähig? Das neue Honigum Pro ist Champion in beiden Disziplinen. Seine patentierte Materialstruktur macht's möglich.

Honigum Pro fließt, wenn es fließen soll – unter Druck. Und nur dann! Kein lästiges Wegfließen oder Tropfen. Mit dem hoch präzisen Honigum Pro werden kleinste Räume sicher erreicht und feinste Details sauber wiedergegeben. Auch für Implantatabformungen ist Honigum Pro besonders geeignet.

[www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)



# Eine Lampe, zahlreiche Möglichkeiten

| Jenny Hoffmann, Christin Bunn

„Warum in die Ferne schweifen, wenn das Gute liegt so nah?“ Nicht immer ist es notwendig, für jeden Anwendungsbereich in der Zahnarztpraxis ein einzelnes Gerät anzuschaffen. Auf dem Markt gibt es bereits echte Alleskönner, die durch ihr umfassendes Zubehör zahlreiche Indikationsfelder abdecken. Wer seine Kaufentscheidung überlegt trifft, kann mithilfe cleverer Instrumente kosten-, zeit- und platzeffizient arbeiten.

Die Bedürfnisse ihrer Kunden stehen bei den Herstellern der Dentalindustrie jederzeit im Fokus. So werden bestehende Produkte kontinuierlich angepasst, weiterentwickelt und durch Zubehör ergänzt. In den meisten Fällen sind die Instrumente innerhalb der Ausstattungslinien aber auf ein bestimmtes Behandlungsfeld begrenzt. Der Anwender muss seine Praxisausstattung im Gerätesegment kostenintensiv bestücken und in der täglichen Arbeit zwischen den vielen verschiedenen Instrumenten jonglieren. Abhilfe schaffen hier innovative Produkte wie die VALO aus dem Hause Ultradent Products. Mit den LED-basierten Polymerisationslampen und entsprechenden Zubehörteilen bietet das Unternehmen eine Produktlinie, die durch ihre Vielseitigkeit und Leistungs-

stärke überzeugt. Sowohl die batteriebetriebene VALO Cordless als auch die VALO mit Kabel erzielen nicht nur bei der Lichtpolymerisation hochwertige Ergebnisse, sondern machen durch ihr umfangreiches Set an Linsen auch einen variablen Einsatz in anderen Behandlungssituationen möglich.

## Lichtpolymerisationslampen – Next Generation

Innovationspotenzial beweist VALO als Polymerisationslampe sowohl durch Design als auch durch Funktionalität. Die verwendete Breitband-LED-Technologie und ein Lichtaustritt mit Spezialglaslinse sorgen für eine sichere Aushärtung aller bisher erhältlichen Composite. Der gebündelte, homogene Lichtstrahl mit Wellenlängen von 395 bis 480 nm kann auch einen tiefen Kavitätenboden erreichen und eine gleichmäßige intensive Polymerisation ermöglichen. Eine weitere Besonderheit der VALO-Leuchte ist ihre schlanke, handliche Form. Mit Maßen von 23,5cm Länge und 2,00cm Breite (VALO Cordless 20,3cm x 2,8cm) ist die VALO kaum größer als eine Zahnbürste. Im Vergleich zu anderen Leuchten kann der kleine

Kopf der VALO mit direkter Lichtabstrahlung im 85°-Winkel auch schwierige Restaurationsgebiete im Mund erreichen. Neben ihrer Performance als Polymerisationsleuchte überzeugt die VALO auch bei weiteren Indikationen. Dank des umfassenden Linsenzubehörs kann der Behandler das Instrument von Ultradent Products unter anderem für die Detektion von Karies, Plaque und Zahndefekten sowie beim Kleben von Veneers und Legen von komplexen Füllungen nutzen.

## Die passende Linse für jede Situation

Ultradent Products bietet zu den VALO-Leuchten insgesamt sieben Linsen an, die das Funktionsspektrum der Instrumente enorm erweitern.

Die klare Punktlinse *PointCure Lens* fokussiert das Licht auf eine Öffnung von 2,5mm Breite und ist damit für das „Anheften“ von Keramikfacetten und -kronen prädestiniert; vor der kompletten Befestigung können so ausquellende weiche Überschüsse mühelos entfernt werden. Sie kann aber genauso zum initialen Befestigen endodontischer Faserwurzelstifte durch Beleuchten eingesetzt werden.

Auch ein diagnostisches Durchleuchten der Zähne ist mit der *PointCure Lens* möglich.

Die VALO *ProxiCure Ball-Lenses* sind in großer und kleiner Ausführung



Abb. 1a und b: Sowohl die batteriebetriebene VALO Cordless als auch die VALO mit Kabel erzielen nicht nur bei der Lichtpolymerisation hochwertige Ergebnisse, sondern machen durch ihr umfangreiches Set an Linsen auch einen variablen Einsatz in anderen Behandlungssituationen möglich.







# CLERADENT

Wir lieben Zähne



## Ihre Nummer 1 für Zahnersatz

cleradent: geprüfte Qualität zum attraktiven Preis!

Telefon: 069 939 95 15 - 0 • Telefax: 069 939 95 15 - 25

E-Mail: info@cleradent.de • Internet: www.cleradent.de

CLERADENT GmbH • Ernst-Wiss-Straße 18 • 65933 Frankfurt a.M.

# cleraelast

Cleraelast® fertigen wir aus einem einzigartigen Prothesenmaterial aus biokompatiblen, thermoplastischen Nylon.

Die Indikationen reichen von Interimsprothesen ohne gebogene Klammern bis hin zu definitiven Prothesen.

„ALLES INKLUSIVE ab“

# 110,- EURO\*

\* je Kiefer inkl. Modelle, Arbeitsvorbereitung, Versand und MwSt.

### DIE VORTEILE:

- ✓ für Allergiepazienten geeignet
- ✓ fast unzerbrechlich
- ✓ hoher Tragekomfort
- ✓ unterstreicht natürliche Zahnfleischfarbe
- ✓ transparente Klammern möglich
- ✓ keine metallfarbenen Klammern
- ✓ Plaque unanfällig



## Verblendmetallkeramikkrone / -brücke (NEM)

Die Indikation reicht von der Einzelkrone bis hin zur 14-gliedrigen Brücke.

### DIE VORTEILE:

- ✓ langlebige und bewährte Technik
- ✓ hohe Ästhetik
- ✓ hohe Stabilität auch bei großen Brückenspannen
- ✓ auch mit goldreduzierten oder hochgoldhaltigen Legierungen
- ✓ höckerunterstützende Gerüstgestaltung



„ALLES INKLUSIVE“

# 69,- EURO\*

\* je Einheit, inkl. Modelle, Arbeitsvorbereitung, Versand und MwSt.

## FRANKFURTER KRONE unsere vollanatomische Zirkonoxidkrone

Die Indikation reicht von der Teilkkrone bis hin zur 14-gliedrigen Brücke.

Die Frankfurter Krone wird komplett in unserem Meistergeführten Dentallabor in Frankfurt am Main gefertigt.

### DIE VORTEILE:

- ✓ substanzschonende Präparation
- ✓ kein Chipping-Risiko
- ✓ brillante Tiefenwirkung
- ✓ hohe Stabilität
- ✓ hohe Biokompatibilität
- ✓ kurze Umlaufzeit



„ALLES INKLUSIVE“

# 98,- EURO\*

\* je Einheit, inkl. Modelle, Arbeitsvorbereitung, Versand und MwSt.



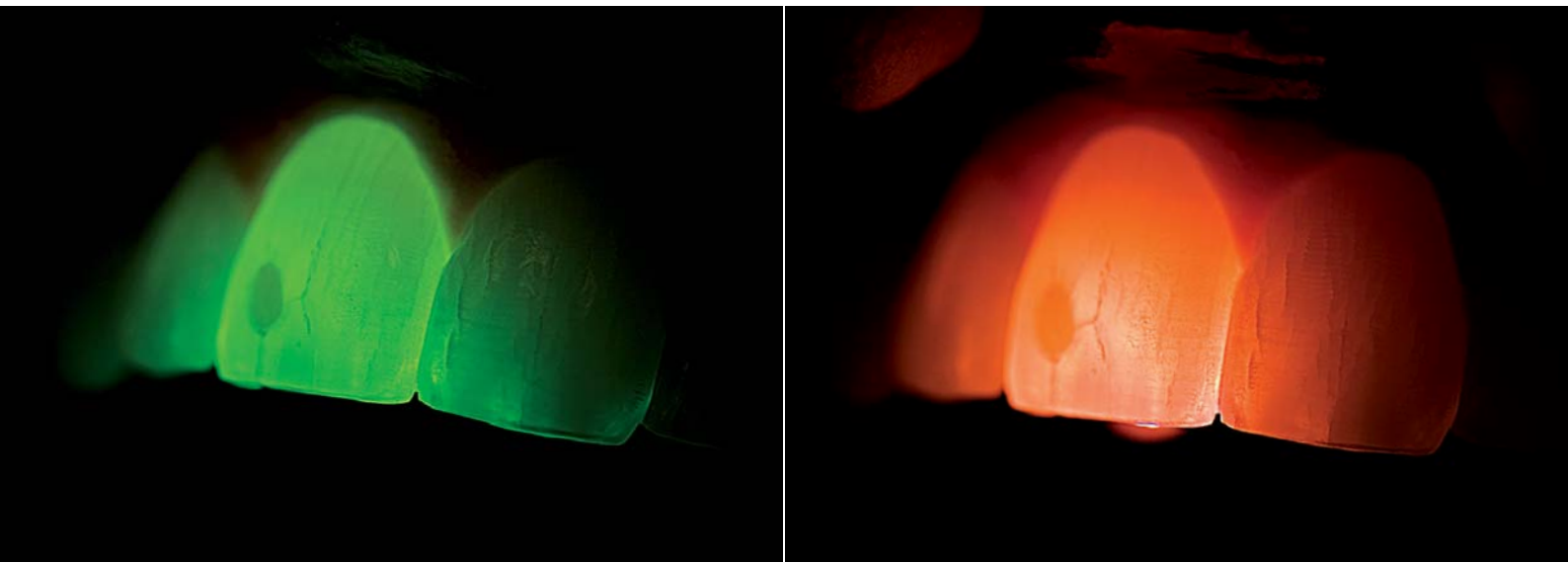


Abb. 2: TransLume Lenses dienen der Transillumination von Zähnen. Die grüne Linse hilft bei der Entdeckung versteckter Karies, von Schmelzsprüngen und anderen Defekten. – Abb. 3: Die orange Linse enthüllt innere Strukturen, Stiftaufbauten, Blasen in Restaurationen etc.

erhältlich. Mit ihren kugelförmigen Enden können sie die Matrize bei der Restauration stützen und erleichtern das Ausbilden von konvexen Kontaktpunkten bei der Aushärtung in approximalen Kavitäten.

Die *EndoGuide Lens* verfügt hingegen über einen „Minilichtleiter“ und erreicht damit apikale, retrograde Füllungen und andere Präparationen auf engstem Raum.

Mit der *Black Light Lens* kann VALO durch fluoreszierende Indikatorlösungen angefärbte Plaque, Fluorid- und Versiegelungslacke sichtbar machen.

Auch die *VALO TransLume Lenses* unterstützen den Zahnarzt bei der visuellen

Diagnostik. Hierbei handelt es sich um neonfarbene Linsen, die in ihrer Form den Punktaushärtungslinsen ähneln. Sie emittieren allerdings längerwelliges Licht, das die Transillumination der Zähne ermöglicht. Die grüne Linse hilft bei der Entdeckung versteckter Karies, von Schmelzsprüngen und anderen Defekten; die orange Linse enthüllt Verschattungen durch innere Strukturen, Stiftaufbauten, Blasen in Restaurationen etc. Diese speziellen VALO-Linsen machen die Unterscheidung zwischen gesundem und infiziertem Hartgewebe möglich und liefern so dem Behandler eine solide Basis für eine minimalinvasive und selektive Exkavation.

Durch ihre vielfältigen Aufsätze wird die VALO-Leuchte zum praktischen Diagnosehilfsmittel und wahren Multitalent. Mithilfe ihrer zahlreichen Funktionen kann die VALO verschiedene dentale Geräte ersetzen und bietet dem Zahnarzt dadurch einen wirtschaftlichen Nutzen. Der flexible Einsatz der VALO lässt außerdem einen schnellen und einfachen Wechsel zwischen den Behandlungssituationen zu und ermöglicht dem Anwender damit ein effizientes Arbeiten.

Innovative Produkte wie die VALO erleichtern nicht nur die tägliche Arbeit der Zahnärzte, sondern bieten dem Patienten eine zeitsparende, schonendere Behandlung. Die konsequente Weiterentwicklung der Technik hat damit auch positiven Einfluss auf die Patientenzufriedenheit und die Honorierung der zahnärztlichen Leistungen.



Ultradent Products  
Infos zum Unternehmen



Abb. 4: Die *PointCure Lens* ist eine Punktlinse und dient dem „Anheften“ von Verblendschalen beim Befestigen sowie dem Beleuchten eines lichtleitenden Wurzelstiftes.



Jenny Hoffmann  
Infos zur Autorin



Christin Bunn  
Infos zur Autorin

## kontakt.

**Ultradent Products**  
Am Westhover Berg 30  
51149 Köln  
Tel.: 02203 359215  
infoDE@ultradent.com  
www.ultradent.com

# Alles sauber?

---



**Hygienesdokumentation mit den  
Programmen von DAMPSOFT.**

---

***DAMP*SOFT**  
  
**Zahnarztsoftware**



# Flexible Prothetik – bioverträglich und ästhetisch

| Susan Oehler

Mit der Zunahme von Überempfindlichkeiten und Allergien in der Bevölkerung geht in der dentalen Prothetik ein erhöhter Bedarf an alternativen, bioverträglichen Materialien einher. Sehr gut geeignet für Allergiker sind Nylon-Prothesen, die ohne metallische Elemente auskommen und bei deren Herstellungsprozess keine potenziell allergenen Nebenprodukte entstehen.

Die Oralregion ist im Hinblick auf Allergieauslöser ein besonders sensibler Bereich. Dort eingebrachte Materialien stehen in unmittelbarem Kontakt mit dem Inneren des Körpers, wodurch diffundierenden Substanzen der Weg in die Systeme des Organismus geebnet wird. Umso wichtiger gestaltet sich die Auseinandersetzung mit bioverträglichen Grundstoffen, die Allergikern die Möglichkeit einer non-allergenen Zahnprothese bietet.



## Natürliche Ästhetik auch für Allergiker

Cleraelast® der Firma cleradent wird aus biokompatiblen, thermoplastischem Nylon gefertigt. Dieses hochreine Material ist frei von MMA-Restmonomeren und Benzoylperoxid, wodurch es auch bei Kunststoffallergikern zum Einsatz kommen kann. Zudem werden statt Metallklammern transparente Klammern verwendet, was nicht nur weitere mögliche Allergene ausschließt, sondern auch einem ästhetisch ansprechenden Endergebnis

zugutekommt. Dieses wird zusätzlich durch die Transluzenz des Werkstoffes unterstützt, die ein Durchschimmern der natürlichen Zahnfleischfarbe erlaubt. Damit integriert sich die Teilprothese harmonisch und diskret in die Zahnreihe.

## Komfortabel und stabil

Neben der ansprechenden Optik bietet Cleraelast® dem Patienten auch einen hohen Tragekomfort. Durch seine Flexibilität ist das Nylon imstande, die natürlichen Zug- und Druckbelastungen im Mundraum abzufedern. Darüber hinaus sorgt das geringe Eigengewicht des Materials für eine sehr leichte Prothese, die beim Tragen kaum zu spüren ist. Die Anpassungsfähigkeit des Nylons ermöglicht Materialstärken von unter 1,5 Millimetern, ohne die Prothese einem Bruchrisiko auszusetzen. Damit hat der Patient die beruhigende Sicherheit eines absolut unzerbrechlichen Zahnersatzes, der aufwendige Bruchreparaturen der Vergangenheit angehören lässt.

## Vielseitig einsetzbar

Ursprünglich als Interimsprothese entwickelt, hat sich das Indikationsspektrum von Cleraelast® inzwischen auch als dauerhafte Lösung etabliert. Aufgrund der besonderen Materialeigenschaften weist die flexible Prothetik eine Plaqueaversion auf, schont das umliegende Gewebe und erleichtert

somit langfristig die Mundhygiene. Außerdem ist der Werkstoff unempfindlich gegenüber Verfärbungen und absorbiert keine Geruchsmoleküle, womit der Tragedauer keine Grenzen gesetzt sind.

Mit dem hochwertigen Nylon liegt eine kostengünstige Qualitätsalternative zur klassischen Modellgussprothese, zu Zahnersatz für Kinder und zur herkömmlichen Einzelzahnprothetik sowohl als Interims- als auch als Langzeitvariante vor.

Hinsichtlich der Vorarbeiten erwartet den Zahnarzt ein ähnliches Prozedere wie bei herkömmlichen Klammerprothesen: Nach der Abformung des Zahnbestandes sowie der umliegenden Kieferstrukturen werden die Informationen an cleradent übermittelt, wo qualifizierte Zahntechniker jeden Schritt der Produktion kritisch überwachen und die fertige Prothese vor der Auslieferung einer strengen Qualitätskontrolle unterziehen.

cleradent bietet seinen Kunden einen bequemen Abhol- und Bringservice mit einem Expressdienstleister und eine Umlaufzeit von nur 14 Kalendertagen.

## kontakt.

### cleradent GmbH

Ernst-Wiss-Straße 18  
65933 Frankfurt am Main  
Tel.: 069 9399515-0  
info@cleradent.de  
www.cleradent.de

# Besser sehen. Schneller behandeln.

Fluoreszenzunterstützte Prophylaxe  
für Ihre Praxis

## 1 Warum Fluoreszenz?

Die Lichtenergie der LED-Lichtquelle wird von den Zahngewebsmolekülen und anhaftenden Substanzen wie z.B. Plaque oder Indikatorlösung absorbiert und in Form von fluoreszierendem Licht reflektiert. Durch dieses unterschiedlich gefärbte Licht können die Gewebe klar identifiziert werden.

ACTEON bietet als einziges Unternehmen eine komplette fluoreszenzunterstützte Lösung für einzigartige Prophylaxebehandlungen. Diagnose, Kommunikation und Behandlung mit Fluoreszenz sorgen für einen ganz neuen Durchblick in Ihrer täglichen Arbeit.

Ein echter Vorteil für Behandler und Patienten.



Acteon Fluoreszenz-Konzept



## SOPRACARE



### 1 Diagnose und Kommunikation

Farbige Markierung der Pathologien (Karies, Plaque und Zahnfleischentzündungen) für eine vereinfachte Diagnose und erfolgreiche Patientenkommunikation vor, während und nach der Behandlung

## AIR N GO



### 3 Abschließendes Polieren

Vollständige Entfernung von bakterieller Plaque und Verfärbungen, auch zur Periimplantitistherapie

## NEWTRON P5XS B LED



### 2 Gezielte Behandlung in Echtzeit

Gleichzeitiges Entdecken und präzises, gewebeschonendes Entfernen von Plaque mit Ultraschall-Technologie

Attraktive Angebote  
unter der Gratis Hotline  
**0800 728 35 32**  
oder fragen Sie Ihr Depot!

„Sauber“ und „Grün“ perfekt vereint

# Kompostierbare Einwegkanülen

| Redaktion

In Europa und Nordamerika empfehlen die einschlägigen Gesundheitsorganisationen den Einsatz von zahnärztlichen Einwegprodukten – einschließlich Luft-/Wasser-Kanülen, die am schwierigsten effektiv sterilisierbar sind. Allerdings werden Einweginstrumente aus Kunststoffen hergestellt, die als Erdölprodukte bei der Entsorgung und auch bei der Verbrennung giftige Substanzen freisetzen. Aus Gründen des Umweltschutzes widerstrebt vielen Zahnärzten deshalb der Wechsel zur Verwendung von Einweg-Luft/Wasser-Kanülen.

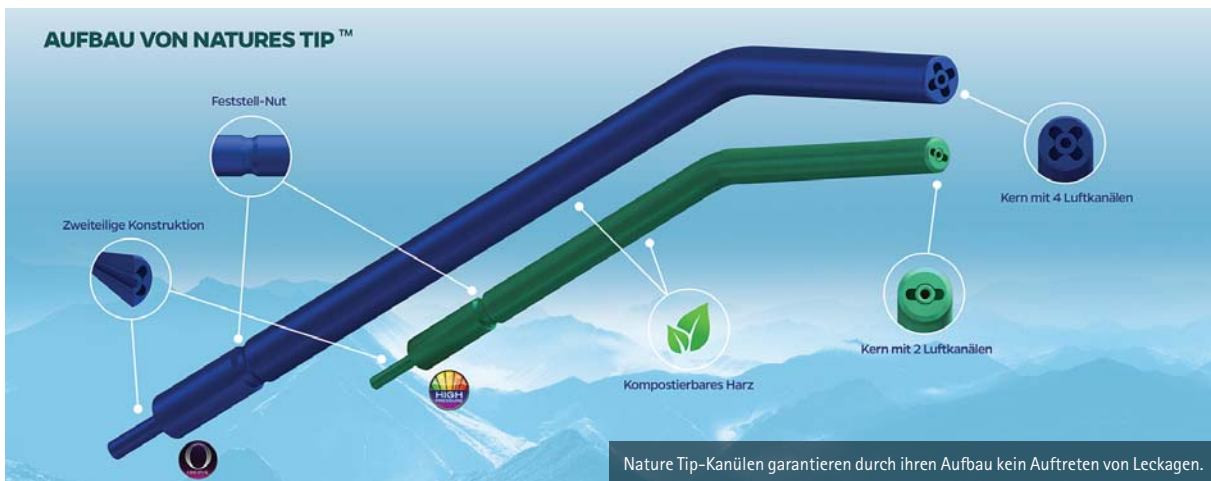


In verschiedenen Längen und Farben passen Nature Tip-Kanülen auf jede Spritze europäischer Bauart.

Die Patientensicherheit hat für jeden Zahnarzt absolute Priorität, und aktuelle Studien haben bestätigt, dass es praktisch unmöglich ist, Luft-/Wasser-Kanülen aufgrund ihrer extrem feinen Kanäle effektiv zu reinigen. Im Inneren bilden sich Ablagerungen infolge der Patientenbehandlung und verhindern einen umfassenden Sterilisationsprozess im Autoklaven. Wenn sich Biofilm aus Blut, Gewebe, Speichel und anderen Substanzen an den Innenseiten der Hohlräume bildet, kann der zur Entkeimung eingesetzte Dampf diese Teile der Kanüle

nicht mehr vollständig durchdringen und die Sterilisation kann nicht komplett ausgeführt werden. Jüngst veröffentlichte Studien – etwa der US-amerikanischen Organisation „The Dental Advisor“ aus dem Jahr 2012 und der Fakultät für Zahnmedizin an der Universität von Otago in Dunedin (Neuseeland) in diesem Jahr – haben geradezu alarmierende Ergebnisse erbracht. In beiden Studien wurden wiederverwendbare Kanülen nach dem üblichen Verfahren mit Ultraschall gereinigt und anschließend mit Dampf autoklaviert.

Die von einem unabhängigen Labor ausgeführte „Dental Advisor“-Studie kam zu dem Schluss, dass mehr als zehn Prozent der untersuchten Kanülen auch nach der Reinigung noch mikrobiell kontaminiert waren. Noch eklatanter fiel die neuseeländische Studie aus: Von 68 untersuchten Kanülen waren auch nach der Autoklavierung noch 40 Prozent mit unterschiedlichen Bakterienstämmen behaftet. Der Umfang der Kontamination war dabei auch nach wiederholten Kreisläufen der Entkeimung kaum zurückgegangen. Diese aktuellen Studien bestätigen



Nature Tip-Kanülen garantieren durch ihren Aufbau kein Auftreten von Leckagen.



auch zahlreiche andere Studien, die von den späten 1990er-Jahren bis in die frühen 2000er-Jahre angestellt wurden.

### Gleichzeitig sicher und grün

Westside Resources hat nun eine biologisch abbaubare Spritzenkanüle entwickelt, die Zahnärzten optimale Patientensicherheit bietet und zugleich dem Umweltschutz dient. Natures Tip™ ist eine Einweg-Luft/Wasser-Kanüle, die komplett aus natürlichen und erneuerbaren Ressourcen stammt und sich, ohne schädliche Rückstände zu hinterlassen, in weniger als zwölf Monaten in gewerblichen oder kommunalen Kompostieranlagen vollständig biologisch abbaut.

Darüber hinaus hat das Produkt die strengen Testverfahren zweier unabhängiger Analyse-Institute durchlaufen, dabei wurde die 100%ige Kompostierbarkeit bescheinigt. Die beauftragten, akkreditierten Testlabore Vincotte und NSF International sind weltweit in zahlreichen Ländern tätig.

Das Unternehmen hat seine neuen Kanülen während der vergangenen Jahre umfangreichen Praxistests unterzogen, um die gleiche Leistungsfähigkeit wie bei autoklavierbaren und anderen Einweg-Kanülen gewährleisten zu können. Mit dem Produkt Crystal Tip – einer weltweit etablierten Luft-/Wasser-Einwegkanüle – verfügt der US-amerikanische Hersteller bereits seit mehr als 20 Jahren über einschlägige Erfahrungen auf diesem Gebiet.

„Wir alle müssen gleichermaßen Verantwortung für die Gesundheit der Patienten und der Umwelt übernehmen“, sagt Derek Jenkins, Vice President von Westside Resources. „So stolz wir auch auf unsere Crystal Tips sind, so anerkennen wir doch die Notwendigkeit, Zahnärzten alternativ ein natürliches Produkt anzubieten, das ebenso leistungsfähig funktioniert.“

### Universelle Form für jede Spritze

Die Begründung für den Einsatz von Einweg-Kanülen ist überzeugend und klar. Und was den Schutz der Umwelt angeht, spricht das Produkt für sich. So wie das bekannte Vorläuferprodukt Crystal Tip, verfügt auch Natures Tip

im Inneren über vier Luftkanäle zur Sicherstellung eines optimalen Luftstroms, außerdem gibt es garantiert keine Leckagen zwischen dem Wasser- und den Luftkanälen. Zudem steht das Produkt in unterschiedlichen Farben zur Verfügung und passt auf jede Spritze.

Hergestellt in den USA, kann die Kanüle mithilfe kostenloser Adapter jeder Spritze europäischer Bauart angepasst werden. Darüber hinaus wird sie in zwei unterschiedlichen Längen und Verpackungseinheiten angeboten.

„Mit Natures Tip bieten wir nicht nur die großartige Leistungsfähigkeit an, die wir bereits von Crystal Tips kennen“, sagt Donovan Berkely. „Jetzt gibt es auch keinen Grund und keine Ausrede mehr, nicht zu Einweg-Luft/Wasser-Kanülen zu wechseln.“

### Umweltschutz auch in der Praxis

Was das Thema Abfallbehandlung angeht, zählt beispielsweise Deutschland zu den weltweit führenden Nationen bei der Reduktion von Müllbergen in der Landschaft und dem Aufbau von Kompost- und Verbrennungsanlagen. Allerdings verursacht die Verbrennung von Kunststoffen und bestimmten anderen Materialien nach wie vor Emissionen aus Kohlendioxid und Stickoxiden, die den Klimawandel begünstigen. Zwar benötigen die übrig bleibenden Ascheablagerungen in der Landschaft weniger Raum, die Gefährlichkeit der Inhaltsstoffe ist deswegen aber nicht minder groß.

Im Unterschied dazu zerfallen kompostierbare Produkte in gewerblichen und kommunalen Anlagen unter kontrollierten Bedingungen (Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Vorhandensein bestimmter Mikroorganismen) in nähr-

stoffreiche, natürliche Substanzen. Der Vorteil der Kompostierung besteht in der Wiederverwendbarkeit, die wiederum der Natur zugutekommt, während zugleich keinerlei Schadstoffe anfallen. Frei von schädlichen Substanzen, werden Natures Tips aus natürlichen Ressourcen der Natur hergestellt und gelangen mit der Kompostierung zurück in den Kreislauf der Natur.

Westside Resources sorgt mit neuen und innovativen Produkten für einen Wandel auf dem Gebiet der Verbrauchsmaterialien und beseitigt damit alle Einwände gegen die Nutzung von Einweginstrumenten. Für das Unternehmen gilt: Ab sofort ist Sauber auch Grün.

Zahnärzte können sicher sein, dass sie alles Erdenkliche für die Patientensicherheit unternehmen und gleichzeitig einen Beitrag zum Schutz der Umwelt leisten. Es ist Zeit für einen Wandel auf diesem Gebiet. Ab sofort können neue und bessere Standards zum Umweltschutz entwickelt werden.

*Natures Tip™ wird ausschließlich durch Henry Schein Europa verkauft.*



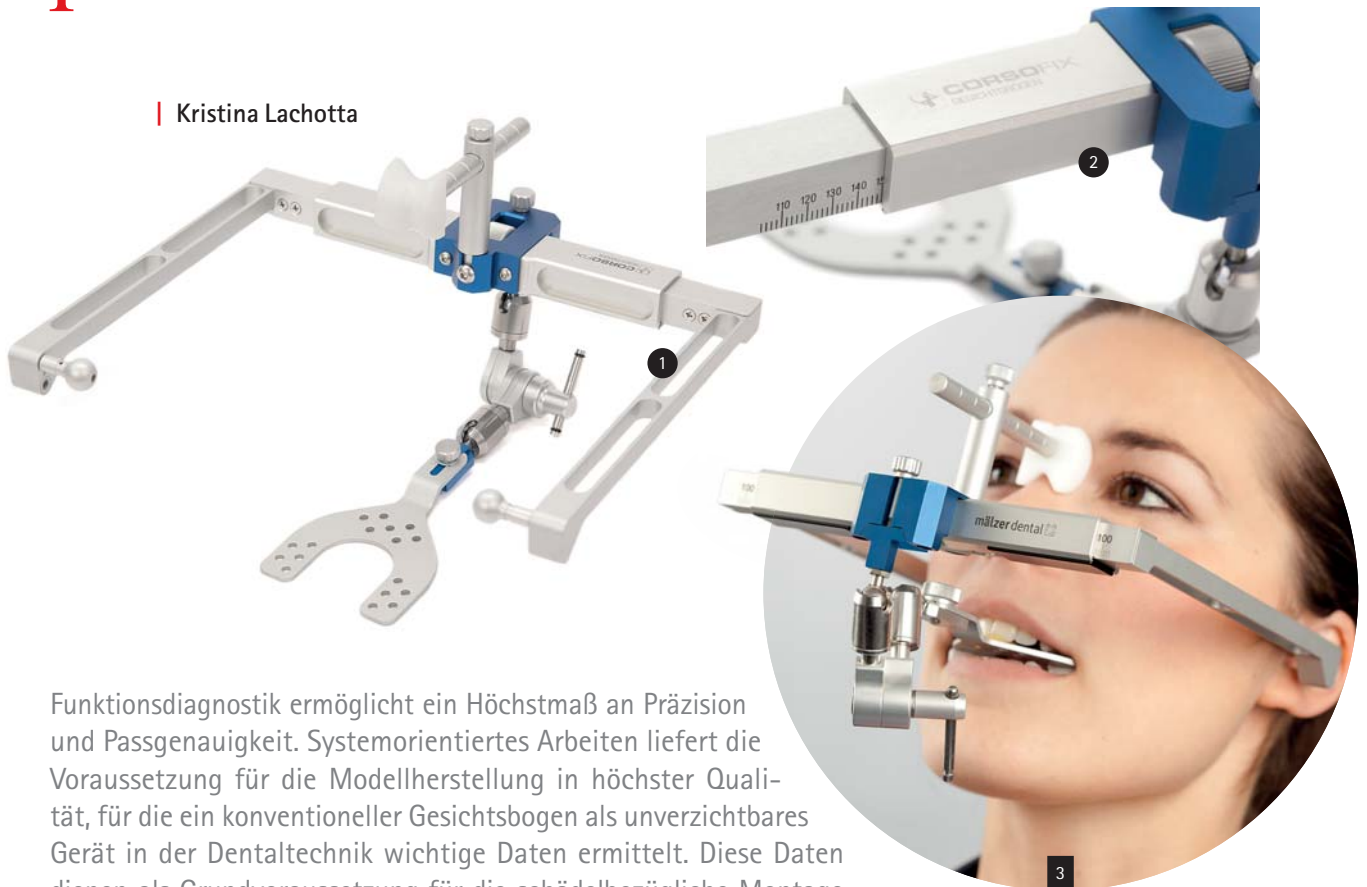
## kontakt.

### Westside Resources

Tel.: 00800 80112345  
sales@naturestip.com  
www.naturestip.com

# Funktionsdiagnostik – präzise und individuell

| Kristina Lachotta



Funktionsdiagnostik ermöglicht ein Höchstmaß an Präzision und Passgenauigkeit. Systemorientiertes Arbeiten liefert die Voraussetzung für die Modellherstellung in höchster Qualität, für die ein konventioneller Gesichtsbogen als unverzichtbares Gerät in der Dentaltechnik wichtige Daten ermittelt. Diese Daten dienen als Grundvoraussetzung für die schädelbezügliche Montage der Modelle im Artikulator, und ihre Zahnreihen finden sich in der gleichen räumlichen Position zur Scharnierachse im Artikulator wieder, wie die Zähne des Patienten zur zentrischen Scharnierachse der Kiefergelenke.

**D**er CORSOFIX® Gesichtsbogen von Mälzer Dental ist ein Gesichtsbogen, der die Möglichkeit einer einfachen und zugleich anatomischen Ermittlung der Schädel-Achs-Relation für die Referenzebenen „Frankfurter Horizontale“ und „Campersche Ebene“ bietet. Je nach verwendetem Artikulatorsystem und dessen ausgelegten Ebenen kann die Positionierung des Gesichtsbogens am Patienten in einer der zwei genannten, am Schädel definierten Referenzebenen erfolgen (Abb. 1). Die bessere Simulation der individuellen Okklusionskontakte in den Artiku-

lator wirkt sich vorteilhaft auf die statische Okklusion aus, woraus sich die nachträglichen Einschleifzeiten durch okklusale Korrekturen am Patienten deutlich reduzieren. Die ermittelten Werte sorgen nicht nur für eine erhebliche Zeitersparnis bei der zahnärztlichen Behandlung, sondern auch für eine geringere Belastung des Patienten. Individuelle Besonderheiten, wie z.B. Asymmetrien, können in ästhetischer und funktioneller Hinsicht bei der Planung von Rekonstruktionen frühzeitig erfasst und bei der Erstellung von Restaurationen ausreichend berücksichtigt werden.

## Komfortable Fixierung

Der CORSOFIX® Gesichtsbogen mit seiner schnellen Fixierung der Schädel-Achs-Relation durch die Gleitsteuerung unterstützt die Arbeit des behandelnden Zahnarztes am Patienten dahingehend, dass er an den Seiten komfortabel ein- und ausgefahren werden kann. Die Ohroliven des Gesichtsbogens werden für die Messung auf Höhe des äußeren Gehörgangs angelegt und der Gesichtsbogen einfach zusammengeschoben. Der Bereich der Ohroliven liegt unmittelbar hinter den Kiefergelenken, wodurch eine arbiträre Bestimmung der Scharnierachse möglich ist. Die Feinjustierung erfolgt darüber hinaus durch Drehen der zentrischen Mittelschraube. Um schlussendlich alle wichtigen Messwerte ermitteln zu können, ist an den Seiten eine Messskala für die Bestimmung



des Interkondylarabstandes vorhanden. Dieser Wert liefert wichtige Zusatzdaten, die Auskunft über die Proportionen von Schädel und Gesicht des Patienten geben (Abb. 2).

### Präzise Übertragung in den Artikulator

Mithilfe der Nasionsstütze wird der CORSOFIX® Gesichtsbogen an der Glabella angelegt und arretiert, womit das Gewicht des Gesichtsbogens vom Patienten nur passiv getragen wird. Diese Position wird mit der Stegschraube fixiert und das Gelenk mit der Bissgabelaufnahme kann auf die Bissgabel aufgeschoben werden, die sich bereits im Mund des Patienten

befindet. Die Knebelschraube kann nun festgezogen und die ermittelten Parameter für die Übertragung in den Artikulator festgehalten werden, um sämtliche anatomischen Charakteristika des Patienten im Artikulator besser nachahmen zu können (Abb. 3).

Durch die stufenlose Einstellmöglichkeit der Ohroliven können diese am Ende der Messung ganz einfach wieder ausgefahren werden. Keine zwei Minuten sind seit Beginn der Messung vergangen und alle nötigen messbaren Indikatoren sind abgenommen worden und stehen für die Übertragung in den Artikulator mittels Übertragungshilfen zur Verfügung – nun kennt auch der Zahntechniker den Patienten in Bezug

auf seine Mundsituation „persönlich“. Dank seiner leichten und kompakten Aluminiumbauweise ist der CORSOFIX® Gesichtsbogen schnell, präzise und sicher in der Handhabung. Alle beweglichen Teile sind unverlierbar befestigt und es wird kein weiteres Werkzeug für den Messvorgang benötigt. Der sichere Zentrik-Schnellverschluss für beide Gelenksupports ermöglicht die uneingeschränkte Kompatibilität zu den Gesichtsbogensystemen der Hersteller Amann Girrbach und SAM, eine Grundvoraussetzung der Entwicklungsarbeit der Firma Mälzer Dental (Abb. 4).

## kontakt.

### Mälzer Dental

Schlesierweg 27  
31515 Wunstorf  
Tel.: 05033 9630990  
info@maelzer-dental.de  
www.maelzer-dental.de

ANZEIGE



# SIEMENS M1 Ersatzteile Service Refit

**RDV Dental, der wahrscheinlich größte Siemens M1 Händler, bietet mit seinem einzigartigen Premium – Refit - Service, jedem stolzen M1 Besitzer die Möglichkeit weiter über Jahre seine Behandlungseinheit M1 zu nutzen.**



**RDV Dental**  
Donatusstraße 157b  
D-50259 Puhlheim

Tel.: 02234-4064-0  
Fax: 02234-4064-99

www.rdv-dental.de  
info@rdv-dental.de



## Schallspitzen in der Endodontie



SF65 für die gründliche Spülung des Wurzelkanals.

### 1. Orthograde Wurzelkanalbehandlung mit Schallspitzen

*Worin besteht der Vorteil, die vorbereitenden Schritte einer Wurzelkanalbehandlung mit Schallspitzen durchzuführen?*

Schall sorgt für eine besonders schonende und kontrollierte Aufbereitungsqualität in der Endodontie. Dabei gibt es ganz unterschiedliche Anwendungsmöglichkeiten. Das Auffinden von Wurzelkanälen wird erleichtert. Obliterierte Kanäle können erweitert und geradlinige Zugänge zu den Kanälen präpariert werden. Zudem werden die schnelle Aufbereitung und die Entfernung alter, harter Wurzelfüllungen, Zemente oder Stifte unterstützt. Bei allen Schritten besteht beste Sicht am Arbeitsteil vorbei – noch besser unter Einsatz eines OP-Mikroskops oder der Lupe.

Die Endo-Schallspitzen von Komet im Überblick:



SF65.000.020  
Schallspitze zur Aktivierung von Spülflüssigkeiten

SF66.000  
Knospe groß

SF69.000  
Knospe klein

SF67.000  
konisch 125°

SF68.000  
konisch 112°

SF70.000  
konisch 122°

*Koronale Überhänge führen bei endodontischen Behandlungen leicht zu Feilenbrüchen. Eine großzügige koronale Aufbereitung kann in Einzelfällen aber zu Frakturen führen. Kann Schall hier Abhilfe schaffen?*

Ja, hierauf sind die fünf Schallspitzen SF66–70 spezialisiert: SF66 zum Beispiel beseitigt bei der initialen Bearbeitung der Zugangskavität gezielt Stufen und Überhänge. Da die Präparation per Schall kontrolliert und schonend umgesetzt wird, bleibt die Krone dabei unversehrt. SF70 hingegen ist auf die Erweiterung langer und weiter Kanäle ausgerichtet und damit auch perfekt für das Lösen frakturierter Instrumente indiziert.

### 2. Aktivierung der Spülflüssigkeit

*Ein bakterienfreier Kanal ist für den Erfolg einer Wurzelkanalbehandlung essenziell wichtig. Warum und wie wird die Wirkung der Spülflüssigkeit schallbasiert erhöht?*

Nachdem der Wurzelkanal in gewohnter Weise aufbereitet wurde, kann das Spülprotokoll um die schallaktivierte Aufbereitung mit der Schallspitze SF65 ergänzt werden. Die Wirksamkeit der Spüllösung wird durch die schallaktivierten Bewegungen und Mikroströmungen erhöht.

Zahnärzte, die mit OP-Mikroskop oder Lupe arbeiten, können den Effekt sogar bemerken: Wo sonst beim Spülen klare Flüssigkeit entgegentrat, können jetzt Bakterien, Pulpa-gewebsreste, lose Dentinspäne und Smearlayer die Spülflüssigkeit eintrüben.

Die grazile, nicht schneidende SF65 passt auch in enge Kanäle hinein und ist zur Tiefenorientierung mit Lasermarkierungen gekennzeichnet. Die GOZ-Nr. 2420 kann als zusätzliche Leistung auch mit GKV-Patienten privat vereinbart werden.

### 3. Technik

*Wie funktioniert eigentlich Schall?*

Durch die Luftströmung des Mikromotors erfolgt die Rotation einer Stahlhülse im Schallhandstück. Dadurch wird eine Vibration ausgelöst, die in Verbindung mit den SonicLine-Spitzen eine oszillierende und elliptische Spitzenbewegung erzeugt.

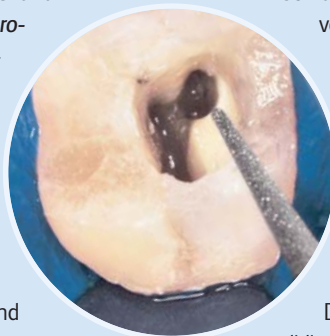
*Welche Technik muss die Praxis vorhalten, um die SonicLine-Spitzen einsetzen zu können?*

Die Schallspitzen benötigen ein luftbetriebenes Schallhandstück, das einfach auf den Turbinenanschluss der Behandlungseinheit gesteckt wird. Möchte der Anwender im Endo-Vollsortiment von Komet bleiben, setzt er das Schallhandstück SF1LM ein. Es wird einfach auf den Turbinenschlauch der Behandlungseinheit gesteckt und passt auf alle MULTiflex®-Kupplungen – übrigens die gängigste Variante im Markt. Zwei gebündelte Lichtaugen leuchten das Arbeitsfeld optimal aus und erlauben ein sehr effizientes Vorgehen bei einer Schwingfrequenz von 6.000Hz. Der Leistungsregler lässt sich stufenlos einstellen. Die SonicLine-Spitzen sind aber auch einsetzbar in den Scalern von W&H (Serie Proxeo® ZA-55/L/LM/M und Proxeo® ST ZE-55RM/BC, Serie Synea® ZA-55/L/LM/M und die Serie Alegria® ST ZE-55RM/BC), im SONICflex®-Handstück (KaVo) oder im SIROAIR L (Sirona).

SF67 zum Auffinden von feinen, verkalkten Kanälen und zum Eröffnen der oberen Kanalanteile bei der Revision.

*Wie werden die Schallspitzen korrekt aufbereitet?*

Die Spüladapter SF1978 bzw. SF1977 erlauben eine validierte Aufbereitung der Schallspitzen in Miele-Reinigungs- und Desinfektionsgeräten. Solch praktisches Zubehör und vieles mehr sind in der aktuellen SonicLine-Broschüre nachzulesen.





**semperdent**



[www.semperdent.de](http://www.semperdent.de)

**Wir bekennen Farbe.**

# Service ist ORANGE.

## Das Beste für Ihre Patienten:

- kurze Bearbeitungszeiten
- effiziente Logistik
- bundesweite Lieferung
- flexible Finanzierungsmodelle mit DENTA.pay®
- kostenfreie Service-Hotline
- Patientenpass

Semperdent GmbH  
Dechant-Sprüngen-Str. 51  
46446 Emmerich am Rhein  
Fax 02822. 99 20 9  
[info@semperdent.de](mailto:info@semperdent.de)

**Sie wünschen einen Kostenvoranschlag?**

**Tel. 02822. 98 10 70**

Informationsabend:

## Ein Schiff voller Hoffnung



Da die medizinische Grundversorgung in den ärmsten Regionen der Welt nur ungenügend bis gar nicht vorhanden ist, liegt die Organisation Mercy Ships seit 36 Jahren mit ihren Schiffen in den Häfen der Entwicklungsländer an und versorgt die Bevölkerung mit medizinischen Behandlungen, Hilfsgütern und Fortbildungsangeboten. Zahnärzte, Ärzte und Unternehmen aus aller Welt unterstützen den Verein mit Arbeitskraft, Sach- und Geldspenden. An Bord arbeiten Helfer und medizinisches Personal aus verschiedenen Fachbereichen wie z.B. der Chirurgie, Gynäkologie und Zahnmedizin.

Am 25. September lud die Organisation Mercy Ships Deutschland e.V. zum Infoabend in die media city leipzig ein. Nachdem die Veranstaltung von zwei afrikanischen Sängerinnen eröffnet wurde, begrüßte Udo Kronester, Geschäftsführer des Mercy Ships Deutschland e.V., die rund 75 Besucher mit Details über das Schiff MS Africa Mercy, dem weltweit größten privaten Hospitalschiff, und der Vision der Organisation. Mit bewegenden Bildern sprach der plastische Chirurg Dr. Guido Köhler aus Ludwigsburg von der Atmosphäre und seiner langjährigen Arbeit auf dem Hospitalschiff. Die Schauspielerinnen

der TV-Serie „In aller Freundschaft“ Cheryl Shepard und Alexa Maria Surholt berichteten ebenfalls von ihrer freiwilligen Tätigkeit auf der MS Africa Mercy 2011 in Sierra Leone (auf dem Foto v.l.n.r.: Dr. Guido Köhler, Cheryl Shepard, Alexa Maria Surholt und Udo Kronester).

Neben Ärzten und Prominenten setzen sich auch Unternehmen wie der etablierte Dentalhersteller Dürr Dental intensiv für Mercy Ships ein. Die Firma aus Bietigheim-Bissingen unterstützt das Projekt durch finanzielle Spenden und die Bereitstellung zahnmedizinischer Geräte sowie durch persönliches Engagement. Jedes Jahr gehen Mitarbeiter von Dürr Dental an Bord der MS Africa Mercy, um dort ehrenamtlich bei der Versorgung zu helfen.



Infos zum Unternehmen

**DÜRR DENTAL AG**  
Tel.: 07142 7050  
[www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

Personalie:

## Morita ernennt neuen Vertriebsleiter

Das Traditionsunternehmen Morita verstärkt mit dem erfahrenen Vertriebs- und Marketingexperten Hans Alfter sein Geschäft in Europa und Afrika. Zum 1. Oktober 2014 hat Alfter, der bereits mehr als 20 Jahre Erfahrung in führenden Positionen der Gesundheitsbranche vorweisen kann, die Position des Vertriebsleiters für beide Kontinente übernommen. Mit der Personalentscheidung unterstreicht Global-Player Morita sein internationales Wachstumsstreben.

Dipl.-Ing. Hans Alfter ist Ingenieur im Bereich physikalische Technik mit Abschluss an der Fachhochschule Aachen und M.Sc. der Biomedizinischen Technik mit Abschluss an der University of Dundee in England. Nach der universitären Ausbildung nahm er hohe Positionen in Vertrieb, Marketing und Management führender internationaler Gesundheitsunternehmen ein. Für Johnson & Johnson zeichnete er verantwortlich für die Erschließung neuer Märkte



in Osteuropa und Zentralasien, anschließend übernahm er eine Führungsstelle als Country Manager in der Schweiz. Alfter war bei Boston Scientific und Medtronic als Sales Director und Marketing-Verantwortlicher in den Bereichen Kardiologie, Radiologie, Onkologie und Neuromodulation tätig, bevor er als General Manager in verschiedenen Funktionen die Unternehmen Nucletron, Covidien und AMS unterstützte. Dazu verfügt Alfter über Erfahrungen in der Produktion, Forschung und Entwicklung, Qualitätsmanagement und Logistik.

Seit dem 1. Oktober 2014 profitiert Morita vom großen Wissens- und Erfahrungsschatz des 50-Jährigen, der als Senior Vice President Europe and Africa von Deutschland aus den Vertrieb in den Dentalmärkten der beiden Kontinente leiten wird.



**J. Morita Europe GmbH**  
Tel.: 06074 836-0  
[www.morita.com/europe](http://www.morita.com/europe)

Infos zum Unternehmen



Portfolioerweiterung:

## mectron übernimmt Exklusivvertrieb für STA/TheWand

Zum 1. Oktober 2014 hat die mectron Deutschland Vertriebs GmbH den exklusiven Vertrieb für das STA-System/TheWand übernommen. STA ist eine schmerzfreie Technik für die Anästhesie: Es kommt eine Technologie zum Einsatz, die eine sichere und kontrollierte Injektion erlaubt. Klassische Anästhesietechniken können so für den Patienten schonender und bisher komplizierte Techniken wie die Intraligamentäre Anästhesie für den Zahnarzt ungleich einfacher durchgeführt werden.

Dabei erfolgt die Abgabe des Anästhetikums computergesteuert – und zwar exakt vom Zeitpunkt des Einstichs an. Durch akustische und optische Signale erhält der Benutzer jederzeit Rückmeldung über die korrekte Positionierung der Nadel. Zusätzlich erlaubt das besonders schmale



Handstück eine genaue Kontrolle und lässt sich in der Hand drehen – so kann die Nadel mit einer leicht rotierenden Bewegung eindringen, eine Nadeldeflexion wird verhindert.

Der Name mectron steht in Deutschland vor allem für die Methode PIEZOSURGERY® und zahlreiche weitere innovative Dentalgeräte, besonders im Bereich der Ultraschall- und Polymerisations-Technologie. 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 Leihstellung eines Ersatzgerätes eine Selbstverständlichkeit.

mectron Deutschland Vertriebs GmbH  
Tel.: 0221 492015-0  
www.mectron.de

ANZEIGE

**BIEWER**  
medical

**N<sub>2</sub>O** LACHGAS  
BEHANDLUNG

## Lachgas sicher und effektiv einsetzen – mit BIEWER medical an Ihrer Seite!

Angst- und Würgereizpatienten schonend und sicher sedieren – Lachgas für eine stressfreie Behandlung!



brand neu  
& exklusiv  
sedaflow®  
slimline

Lachgasausbildung durch Experten aus Anästhesiologie und Zahnheilkunde (nach DGfDS)

### SAVE THE DATE:

|                 |      |            |
|-----------------|------|------------|
| 28. / 29. Nov.  | 2014 | HAMBURG    |
| 12. / 13. Dez.  | 2014 | KÖLN       |
| 12. / 13. Dez.  | 2014 | BERLIN     |
| 30. / 31. Jan.  | 2015 | KÖLN       |
| 06. / 07. Feb.  | 2015 | HAMBURG    |
| 27. / 28. Feb.  | 2015 | BERLIN     |
| 10. / 11. April | 2015 | KÖLN       |
| 24. / 25. April | 2015 | HEIDELBERG |

# Schulterschluss von Tradition und Moderne

| Lutz Hiller

Das mittelständische Dentaldepot dental bauer wird seit dem 1. Juli 2014 von einer neu strukturierten Geschäftsführung geleitet. Neben Jochen G. Linneweh und Heiko Wichmann zeichnet seitdem auch Jörg Linneweh, bisher bereits Mitgesellschafter, für die Belange des Traditionsunternehmens verantwortlich. Im Interview mit Lutz Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, sprachen die drei Geschäftsführer über die Herausforderung, den traditionellen Familienbetrieb in eine moderne Zukunft zu führen.



dental bauer GmbH & Co. KG  
Infos zum Unternehmen

V.l.n.r.: Die Geschäftsführung von dental bauer v.l.n.r.: Heiko Wichmann, Jörg Linneweh und Jochen G. Linneweh. Das mittelständische Unternehmen verknüpft traditionelle Werte mit zukunftsweisendem Innovationsgeist.

*Herr Jochen G. Linneweh, im vergangenen Jahr zerstreuten Sie die Verkaufserüchte um dental bauer und bezeichneten den Verbleib des Unternehmens in Familienbesitz als „pulsierende Herz“ Ihrer Firma. Ist das Gerede um eine Übernahme inzwischen verstummt?*

**Jochen Linneweh:** An uns werden diesbezüglich noch immer vereinzelte Äußerungen und Nachfragen herangetragen, denen wir nach wie vor aus vollster Überzeugung widersprechen. Wie die Entwicklungen des vergangenen Jahres zeigen, entbehren diese Gerüchte jeglicher Grundlage. Die personelle Erweiterung der Geschäftsführung

durch Heiko Wichmann und Jörg Linneweh stellt die Weichen für eine stabile Zukunft der Firma, geprägt durch gesundes Wachstum und langfristige, strategische Investitionen. Wie Sie sehen, spiegeln sich die Unternehmenswerte wie Zuverlässigkeit, Vertrauen und Glaubwürdigkeit auch in unserer Kommunikation wieder: Alles, was ich im letztjährigen Interview gesagt habe, ist eingetreten. dental bauer hält Wort! Wenn wir versichern, dass ein Verkauf des Unternehmens weder geplant noch überhaupt angedacht wird, dann können sich unsere Kunden und Geschäftspartner auf diese Aussage bedingungslos verlassen!

*Herr Jörg Linneweh, seit Ihrem Eintritt in die Geschäftsführung der dental bauer GmbH & Co. KG sind inzwischen 100 Tage vergangen. Bleiben Ihnen trotz großer Verantwortung gegenüber der Tradition des mittelständischen Unternehmens auch Spielräume für Innovationen und den vielzitierten „frischen Wind“?*

**Jörg Linneweh:** Darin muss kein Widerspruch bestehen. Auch und gerade ein traditionsreicher Vertreter des Mittelstands mit 126-jähriger Unternehmenshistorie muss sich in der strategischen Ausrichtung an Marktentwicklungen und Zukunftsperspektiven orientieren, darf sich Neuerungen also nicht verschließen. Dieses Prinzip wurde bei dental bauer bereits vor meiner Mitwirkung beherzigt. Mit meinem Eintritt in die Geschäftsführung zog vielleicht tatsächlich ein „frischer Wind“ ein, allerdings in Kombination mit bewährten Grundsätzen und Geschäftsprozessen. Ich bin bereits seit mehreren Jahren Mitgesellschafter und wurde somit frühzeitig in die Unternehmensprozesse eingebunden, habe gefallene Entscheidungen in engem Schulterschluss mit den übrigen Gesellschaftern mitgetragen. Zudem sind die Aufgabenbereiche innerhalb der Geschäftsführung klar aufgeteilt und voneinander abgegrenzt, sodass ich in den von mir verantworteten Sektoren auch eigenverantwortliche

# Wir sind ja bescheiden.

## Aber es gibt keine Prophylaxe-Paste, die mehr kann.

Schonend reinigen, effektiv polieren – das kann die eine oder andere Prophylaxe-Paste. Unsere Idee setzt noch einen obendrauf: ProphyRepair bietet zusätzlich die Remineralisierung durch Hydroxylapatit. Alles in einem Arbeitsgang. Ein gutes Argument mehr für Ihr Angebot der professionellen Zahnreinigung. Die anderen gibt's hier: [www.becht-online.de](http://www.becht-online.de)

**NEU**



BESSER BECHT. MADE IN OFFENBURG.

**Becht**

ALFRED BECHT GMBH



Entscheidungen treffen kann. Nichtsdestotrotz besteht natürlich eine enge Abstimmung aller Geschäftsführer untereinander. Bei Beschlüssen liegt stets ein auf das Wohlergehen der Firma sowie ihrer Mitarbeiter, Geschäftspartner und Kunden ausgerichteter Konsens zugrunde. Unter diesen Gesichtspunkten sehe ich den Brückenschlag zwischen Tradition und Moderne bei dental bauer absolut gelungen.

*Herr Wichmann, Sie kennen den Dentalmarkt aus langjähriger Erfahrung, sind aber bei dental bauer das einzige Geschäftsführungsmitglied ohne „Familienbande“ zum Unternehmen. Was zeichnet aus Ihrer Sicht ein Familienunternehmen in diesem Wettbewerb aus?*

**Heiko Wichmann:** In einem Familienunternehmen schätze ich die kurzen Entscheidungswege und besonders die Nähe zum Mitarbeiter und Kunden, die bei dental bauer durchaus wechselseitig verstanden wird. Uns als Geschäftsführung ist es wichtig, im operativen Geschäft präsent und als direkte Ansprechpartner verfügbar zu sein. Wenn uns ein Kunde Feedback zu unserer Arbeit geben möchte, dann freuen wir



Jochen G. Linneweh leitet die dental bauer-Unternehmensgruppe seit 1988.



Heiko Wichmann, Jochen G. Linneweh und Jörg Linneweh im Gespräch mit Lutz Hiller

uns über die Kontaktaufnahme. Zu diesem Zweck wurde eine spezielle E-Mail-Adresse eingerichtet, über die jederzeit eine direkte Kommunikation hergestellt werden kann: geschäftsleitung@dentalbauer.de. Ein weiterer Vorteil der mittelständischen Firmenpolitik ist die Möglichkeit, kurzfristig auf Wünsche, Sorgen und Nöte zu reagieren und bedarfsgerechte Angebote zu machen. Statt statischer Prozesse können hier dynamische Maßnahmen initiiert werden. Wir sind nicht vom Börsenkurs abhängig: Entscheidungen werden zugunsten der Kunden und Mitarbeiter getroffen, ohne deren Interessen gegen die Anliegen von Investoren abwägen zu müssen.

*Herr Jörg Linneweh, eines der Schwerpunktthemen von dental bauer ist das Qualitätsmanagement in den Zahnarztpraxen und die damit verbundenen Serviceleistungen. Warum liegt Ihnen diese Materie besonders am Herzen?*

**Jörg Linneweh:** Zahnärzte haben den hippokratischen Eid geschworen, sind als Praxisinhaber aber gleichzeitig wirtschaftlichen Rahmenbedingungen unterworfen. Darauf werden sie im Zahnmedizinstudium allerdings nicht vorbereitet. Ein brillantes Beispiel einer unserer Dienstleistungen mit Alleinstellungsmerkmal ist ProKonzept. Mit diesem durchdachten Service entlasten wir den Zahnarzt bei diesem Spagat, indem wir ihm die administrativen Aufgaben wie elementare Bestandteile des Qualitätsmanagements und die Einhaltung der Hygienerichtlinien erleichtern. Damit werden Praxisabläufe effizienter und der Fokus richtet sich wieder auf die eigentliche Berufung: eine kompetente Patientenversorgung. Ähnlich verhält es sich mit mobileX, unserer Softwarelösung, mit welcher der dental bauer-Service-Techniker vor Ort in der Zahnarztpraxis alle Informationen über die individuellen Gerätestrukturen des jeweiligen Kunden erhält. Mit dem Servicegedanken steht und fällt der Anspruch an ein modernes, kundenorientiertes Dentaldepot. Für uns sind Gradmesser des Erfolgs nicht die Ergebnisse von Kundenerhebungen, sondern die verzeichneten Zuwächse im Servicesektor – auf quantitativer und qualitativer Ebene!

*Ein personeller Wechsel in der Geschäftsführung wird am Markt stets aufmerksam beobachtet. Welche Reaktionen wurden Ihnen diesbezüglich entgegengebracht?*

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



Der Stand von dental bauer auf der Fachdental Südwest 2014 zog zahlreiche interessierte Besucher an, die sich über die Angebote und Neuheiten des Dentaldepots informierten.

**Jochen Linneweh:** Natürlich führt eine solch bedeutende Veränderung zu Aufmerksamkeit in der Branche, die durch die Verbreitung unzutreffender Gerüchte nur noch vergrößert wird. Bei genauerer Betrachtung lässt sich aber erfreulicherweise feststellen, dass das Interesse am Unternehmen durch die aufgefrischte Organisation der Geschäftsführung sogar zugenommen hat. dental bauer tritt nach wie vor als attraktiver Arbeitgeber auf, mit modernen Arbeitsbedingungen an durchtechnifizierten Arbeitsplätzen. Für den erforderlichen Zuwachs an qualifiziertem Personal wird auf die Rekrutierung durch proaktive Bewerbungen gesetzt. Gezieltes Abwerben oder Headhunting entspricht nicht den Prinzipien unseres Unternehmens, das Werte wie Loyalität und Verbindlichkeit als essenzielle Grundlagen der Zusammenarbeit betrachtet. Für unsere Kunden bedeutet diese Beständigkeit ein Höchstmaß an Servicequalität: Sie werden langfristig vom gleichen Ansprechpartner betreut, der nicht nur eine genaue Branchenkenntnis mitbringt, sondern auch mit dem Zahnarzt und dessen Praxis individuell vertraut ist.

*Stichwort Loyalität: Wir haben bereits mehrere Aspekte zum Thema Mittelstand gehört. Herr Jochen G. Linneweh und Herr Jörg Linneweh, wie sehen Sie als Inhaber den Charakter eines mittelständischen familiengeführten Unternehmens und wie manifestiert er sich bei dental bauer?*

**Jörg Linneweh:** dental bauer als familiengeführtes Unternehmen bekennt sich klar zu seiner sozialen Verantwortung gegenüber seinen Mitarbeitern und deren Familien. Dazu gehört es, ihnen langfristig Sicherheit durch einen

beständigen Arbeitsplatz zu bieten, der auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten keinem Personalabbau zum Opfer fällt. Kurzfristig gedachte Geschäftskonzepte im Dentalmarkt tendieren dazu, kritischen Phasen durch Restrukturierungsmaßnahmen zu begegnen, die meist mit schmerzhaften Einschnitten in der Belegschaftsstruktur einhergehen. Wer als Unternehmer langfristig und verantwortungsbewusst plant, muss nicht bei jeglicher Änderung der Marktbedingungen restrukturieren.

**Jochen Linneweh:** Und auch nicht bei jedem Geschäftsführungswechsel eine Strategieänderung einleiten! Der Eintritt meines Sohnes in die Unternehmensleitung tut der Kontinuität unserer Unternehmensstruktur, Wertmaßstäbe und Ziele keinen Abbruch. Aus diesem Grund bin ich auch der festen Überzeugung, dass dental bauer zukünftig ein weiteres Wachstum bevorsteht, getragen vom Vertrauen unserer Mitarbeiter, Geschäftspartner und Kunden. Wenn jemand dazu Anregungen an uns herantragen möchte: Unter der E-Mail-Adresse geschäftsleitung@dentalbauer.de sind wir (fast) jederzeit erreichbar!



Lutz Hiller  
Infos zum Autor

#### dental bauer GmbH & Co. KG

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

ANZEIGE



**freuding**  
dental • medical  
*Für perfekte Räume*

## von morgen für heute

Wir machen Design.  
Wir machen Einrichtung. Wir machen Möbel. Wir machen Konzepte.  
Wir machen Labor. Wir machen Praxis.  
Wir beraten. Wir planen.  
Wir bauen. Wir installieren.  
Wir machen ihre Einrichtung!



#### CAD/CAM- Geräteschrank

Der Geräteschrank ist für die praktische Anwendung konzipiert und mit einer Vielzahl technischer Details ausgestattet.

Freuding Labors GmbH  
Labor- und Praxiseinrichtungen  
Telefon: +49 (0) 8261 7676-0  
mail@freuding.com

[www.freuding.com](http://www.freuding.com)



Elektrische Zahnbürsten

# In drei Schritten zum Zusatznutzen für den Patienten

| Alexander Hilscher

Eine elektrische Zahnbürste muss viele Ansprüche erfüllen. Natürlich soll sie das Potenzial zu einer effektiven und schonenden Plaqueentfernung besitzen, darüber hinaus ein patientenmotivierendes Design aufweisen. Auch soll der Nutzen sowohl spezieller Produktmerkmale als auch des Gesamtsystems klinisch nachgewiesen sein. Wie sich dabei eine systematische Forschungs- und Entwicklungsarbeit im Sinne der evidenzbasierten Zahnheilkunde auszahlt, zeigen die folgenden Ausführungen.



**B**ereits vor gut 60 Jahren begann Oral-B, die häusliche Mundpflege des Patienten zu optimieren. An erster Stelle der Hilfsmittel steht heute wie damals die Zahnbürste. Die kontinuierliche Entwicklung immer besserer Modelle hat eine essenzielle Bedeutung für die Effektivitätssteigerung der häuslichen Prophylaxe. Insbesondere haben seit den 1980er-Jahren die elektrischen Zahnbürsten das Potenzial für eine effektive Plaqueentfernung entscheidend erhöht. Über Fachkreise hinaus machen dies die Testergebnisse der Stiftung Warentest immer wieder einem breiten Publikum bewusst. Ende

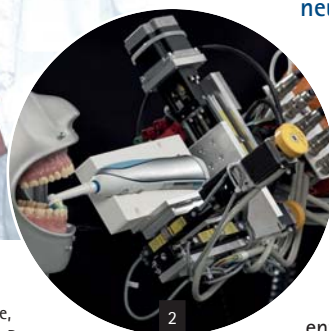
Abb. 1: Alexander Hilscher, Abteilungsleiter Forschung und Entwicklung, Procter & Gamble, Kronberg im Taunus. – Abb. 2: Der Zahnputzroboter von Oral-B simuliert die Anwendung von Hand- oder Elektrozahnbürsten und ermöglicht objektive Produktprüfungen unter standardisierten und kontrollierten Bedingungen. (Fotos: Procter & Gamble)

letzten Jahres siegte im Vergleich elektrischer Zahnbürsten bereits zum sechsten Mal in Folge ein Modell mit oszillierend-rotierender Technologie (test 12/2013), im August dieses

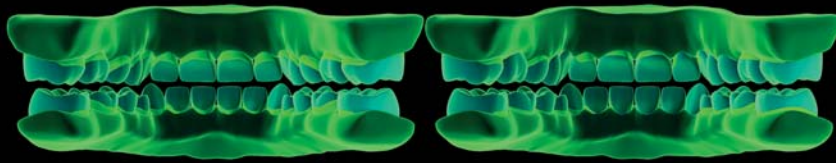
Jahres kam mit dem Spitzenplatz in der Kategorie der Bürstenköpfe ein weiterer Sieg hinzu (test 9/2014). Im Hause Oral-B sieht man die eigene Forschungsstrategie dadurch bestätigt, setzt man doch seit mehr als zwanzig Jahren auf genau dieses Putzprinzip. In dieser Zeit sind etliche Generationen elektrischer Zahnbürsten entwickelt worden. Doch wie genau sieht ein solcher Prozess eigentlich aus?

## Im „Dreisprung“ zu immer neuen Bestmarken

Das Verfahren läuft im Wesentlichen in drei Schritten ab: Stets sind zunächst die Bedürfnisse des Patienten zu ermitteln, dann eine genau darauf abgestimmte Zahnbürste zu entwickeln, und schließlich muss deren Nutzen in umfangreichen Prüfungen bewertet werden. Dabei spielen Verfahren der Konsumentenforschung ebenso eine Rolle wie der Ideenreichtum eines Produktdesigners und die Methodik aussagekräftiger klinischer Untersuchungen. Bei der Erstellung des Patienten-Anforderungs-Profiles kommt es darauf an, sowohl die bewusst geäußerten







**Manual  
Post Brush**

**Oral-B Electric  
Post Brush**

Moderne Fluoreszenzverfahren im Einsatz – palatinale und linguale Oberflächen NACH dem „Zähneputzen“ beim Roboter (links: manuell, rechts: Oral-B Triumph 5000 mit SmartGuide). (Foto: Procter & Gamble)

wie auch die unterbewussten Bedürfnisse immer besser zu erfassen. Vielen Experten gelten diese lediglich latent vorhandenen Wünsche sogar als die wichtigsten, wenn es um Innovationen geht.<sup>1</sup> Darum greifen die Forscher bei Oral-B sogenannte Fokusgruppen heraus, führen umfangreich Einzelinterviews, beobachten Patienten in ihrer häuslichen Umgebung, werten Fragebögen und Rückmeldungen aus. Natürlich müssen bei der Zahnbürsten-Entwicklung neben den Wünschen der Patienten auch die Hinweise von zahnärztlichen Teams beachtet werden. Ihre Patienten sind zwar an einer guten Mundgesundheit interessiert, doch sprechen sie oft mehr von weißen Zähnen, einem attraktiven Lächeln, frischem Atem und problemlosen Zahnarztbesuchen. Ein effektives Mundhygiene-Programm, das man noch dazu als komfortabel und erfrischend empfinden kann, steht bei ihnen ebenfalls hoch im Kurs. Ein Paradebeispiel für eine Anforderung, derer sich Patienten selten bewusst sind, stellt der Punkt „längere Putzzeit“ dar. Denn damit lässt sich das Putzergebnis in der Regel unmittelbar steigern.

### Das 3D-Putzsystem setzt neue Maßstäbe

Aufgrund dieser Erkenntnisse hat Oral-B das oszillierend-rotierende Putzprinzip im Jahre 1991 eingeführt und danach kontinuierlich weiterentwickelt. So beschleunigte man etwa die Oszillation des Bürstenkopfes; die Bewegungscharakteristik wurde um Pulsationen ergänzt. Diese lassen die Borsten insbesondere besser in die Zahnzwischenräume eindringen und steigern dort die Plaquentfernung.<sup>2</sup>

Damit ist das 3D-Putzsystem seit Jahren der unbestrittene Goldstandard elektrischer Zahnbürsten.

Zu den Innovationen der jüngsten Zeit gehören elektrische Zahnbürsten mit Bluetooth-Verbindung sowie eine spezielle App, mittels derer der Patient ein persönliches Feedback erhält. Zu diesem Zweck misst ein sogenannter SmartChip kontinuierlich die Putzzeit. Die daraus entstehenden Putzstatistiken kann sich der Patient dann auf seinem Smartphone anzeigen. Darüber hinaus gibt die Oral-B App ein unmittelbares Feedback. So erfährt der Patient unter anderem, wann er von einem Quadranten auf den nächsten übergehen soll, wobei der Wechsel im 30-Sekunden-Takt erfolgt. Es gäbe aber auch ein „Zuviel des Guten“, daher hat man bewusst auf noch detailliertere Informationen verzichtet. Von technischer Seite wäre es heute durchaus möglich, eine Anweisung nach dem Motto: „Führen Sie die Zahnbürste jetzt von 27 nach 26!“ zu geben. Dies würde den Anwender jedoch überfordern, wie psychologische Studien ergeben haben.<sup>3</sup>

### Putzroboter und moderne Bildgebungsverfahren

Jede Innovation muss stets in einem dritten Entwicklungsschritt ihren Nutzen unter Beweis stellen. Die Basis dafür sind umfangreiche klinische Studien. In Laborstudien, die für Produkte von Oral-B im Forschungs- und Entwicklungszentrum in Kronberg im Taunus durchgeführt werden, kommt der Praxisnähe höchste Priorität zu. Heute kommen dafür zum Beispiel Fluoreszenzverfahren zum Einsatz, die für dentalwissenschaftliche Anwendungen

gen optimiert sind. Dem Zahnarzt ist das Prinzip aus der Kariesdiagnostik ein Begriff. In Kronberg dienen Fluoreszenz-Abbildungen zur Visualisierung von Plaque im Rahmen der Bewertung der Reinigungsleistung. Um sie schon im frühen Prototypenstadium zu bewerten, stehen den Forschern Putzroboter zur Verfügung.

Die Effizienz der oszillierend-rotierenden Technologie wurde in Studien mit unterschiedlichen Designs bestätigt. Dies schließt Vergleiche mit verschiedenen manuellen und elektrischen Zahnbürsten ein; die Gesamtbewertung kann sich sowohl auf Labors als auch auf klinische Untersuchungen stützen.<sup>4</sup> Unabhängige, systematische Bewertungen der vorliegenden wissenschaftlichen Literatur durch die renommierte Cochrane Collaboration haben gezeigt: Kein anderes elektrisches Putzsystem ist der manuellen Mundpflege so gleichbleibend überlegen wie das oszillierend-rotierende.<sup>5-8</sup>

Die Untersuchungen von Oral-B gehen auch bei vermeintlichen Kleinigkeiten in die Tiefe und haben zum Beispiel den Zusatznutzen des 30-Sekunden-Timer-Feedbacks einer wissenschaftlichen Bewertung zugänglich gemacht. So hat sich in einer vergleichenden Untersuchung herausgestellt, dass eine Gruppe von „Oral-B Triumph mit SmartGuide-Putzern“ gegenüber einer Kontrollgruppe von „Handzahnbürsten-Putzern“ fünfmal so oft das Ziel eines zweimal täglichen zweiminütigen Zähneputzens erreichte.<sup>9,10</sup>



Procter & Gamble GmbH  
Infos zum Unternehmen



Literaturliste

## kontakt.

### Procter & Gamble GmbH

Sulzbacher Straße 40–50  
65824 Schwalbach am Taunus  
Tel.: 0203 570570 (Service-Center Walzer)  
www.dentalcare.com

# Weil Qualität im Kopf beginnt

| Jochen Fiehler

Geht es um die Neuausstattung einer Praxis, soll diese nicht nur funktionell sein, sondern vor allem auch wirtschaftlich. Das beides nicht übereingehen muss, kann ein Blick auf den dentalen Markt verdeutlichen, mit seiner Vielzahl an Neuprodukten, die kontinuierlich hinzukommen. Diesem Trend begegnet das mittelständische Unternehmen rdv Dental mit robusten Einheiten und solidem Standard. „Gebraucht“ ist das neue „Neu“ – denn das Second Life dentaler Einheiten beginnt in Pulheim.

**Z**ahnarzt Dr. Jürgen Buchmann ist Mitte 40 und steht vor der Neuausstattung seiner Praxis. Qualität, Nachhaltigkeit sowie Zuverlässigkeit sind dabei die Maximen, auf die er beim Produktkauf Wert legt – Eigenschaften, die für den Zahnarzt elementar sind und auch den Grundpfeiler seiner Praxisphilosophie bei der Patientenbehandlung bilden.

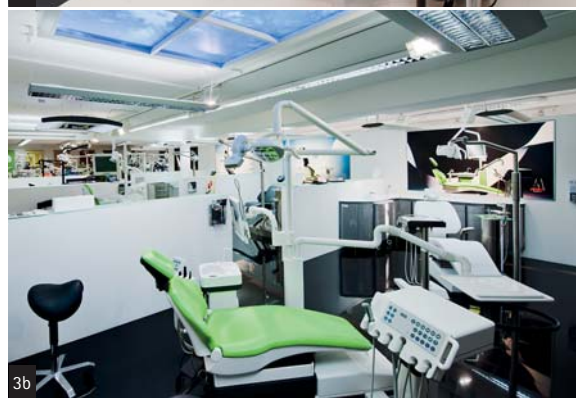
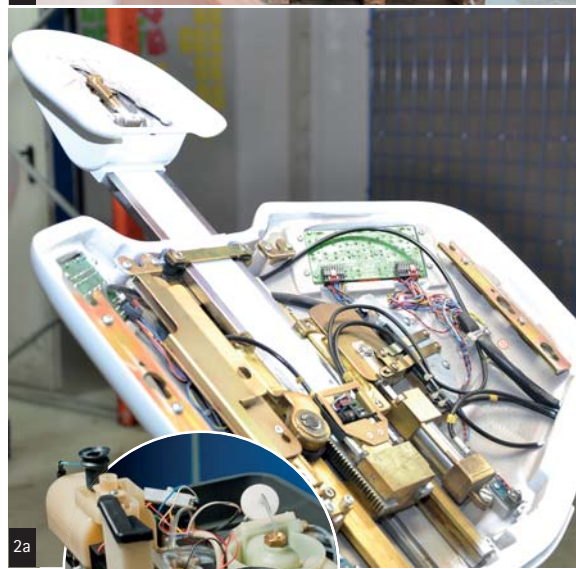
Besonders die Entscheidung für eine neue dentale Einheit fällt ihm nicht leicht – hat der Markt doch eine Vielzahl an Produkten zu bieten, die sich allesamt an Ausstattungsmerkmalen und Funktionen zu übertreffen scheinen. Dabei möchte der Zahnarzt eigentlich nur eine Einheit, die ihre Grundfunktionen bei der Patientenversorgung erfüllt, gut aussieht und qualitativ über viele Jahre bis Jahrzehnte einsetzbar ist.

Dr. Buchmann möchte kein Wagnis in puncto Neugerät eingehen und entscheidet sich deshalb für einen Besuch bei rdv Dental in Pulheim. Hier gibt es „alte“, solide Einheiten bekannter Her-

steller, mit denen er gute Erfahrungen gemacht hat, welche jedoch über den Neumarkt nicht mehr beziehbar sind. rdv Dental kauft gebrauchte Markengeräte auf, unterzieht diese einer grundlegenden Revision und bietet sie im Anschluss daran als komplett geprüfte sowie funktionstüchtige Gebrauchtgeräte an – im Showroom in der Pulheimer Donatusstraße stehen ständig über 300 gebrauchte Behandlungseinheiten.

In diesem steht Dr. Buchmann jetzt und stellt erstaunt fest, dass die hier ausgestellten Einheiten in keinsten Weise gebraucht aussehen. Er schaut sich die Schläuche einer 20 Jahre alten Siemens M1-Einheit an und befindet den Zustand für einwandfrei – denn die ursprünglichen Schläuche waren spröde, hart und brüchig und wurden gegen neue getauscht. Er lässt sich das Arztelement sowie das Speibecken öffnen und findet nicht die kleinste Verunreinigung. Dies liegt daran, dass rdv Dental mehr bietet als nur eine „glänzende Fassade“, denn beim Ein-

Abb. 1: Blick in die Pulheimer Dentalmanufaktur des Second Life-Anbieters rdv Dental. – Abb. 2a und b: Jede Einheit wird in ihre vollständigen Einzelteile zerlegt. Diese werden gereinigt, erneuert und neu zusammengesetzt. Abbildung b zeigt das Innere eines Speibeckens. – Abb. 3a und b: In der Pulheimer Donatusstraße sind im Showroom ständig rund 300 Behandlungseinheiten zu sehen. Jede Einheit kann individuell konfiguriert werden.



treffen einer Einheit wird diese in der am Standort anässigen Dentalmanufaktur komplett in ihre einzelnen Bestandteile zerlegt, gereinigt und neu zusammengesetzt.

#### Außen schön, innen schön

Bei der Demontage wird jede noch so kleine Schraube entfernt, abgenutzte Bestandteile wie Schläuche und Dichtungen ausgetauscht, Lager und Antriebswellen neu beschichtet. Wasserblöcke und Ventile werden entkalkt, neue Versiegelungen vorgenommen, gefolgt von neuen Polsterungen – jeder Handgriff unter strenger Beachtung der Medizingeräteverordnung (MedGV). Dieses Vorgehen verdeutlicht, dass die Unternehmensphilosophie „Perfektion aus Leidenschaft“ tatsächlich gelebt wird und das Team um Geschäftsinhaber Daniel Rodemerk den Gebrauchtkauf nicht zum Risikokauf werden lässt. Denn fest steht, dass Worte wie „generalüberholt“, „wie neu“ oder „fachgerecht gewartet“ nicht geschützt sind und folglich alles bedeuten können. Der Blick in die Manufaktur verdeutlicht Zahnarzt Dr. Jürgen Buchmann, dass Qualität bei rdv Dental großgeschrieben wird, und er freut sich, seine Patienten bald auf seiner soliden und robusten Second Life-Einheit behandeln zu können.

#### Gelebter Manufakturgedanke

Diese gilt es nun nur noch auszuwählen und zu konfigurieren, denn die ReFit-Einheiten sind keine Modelle von der Stange, sodass beispielsweise Bedienelement und Beleuchtung individuell angepasst werden können. Dr. Buchmann fährt mit einem guten Gefühl nach Hause und wird in rund sechs Wochen Besuch vom rdv-Montageteam bekommen. Dies wird die Einheit aufstellen und einen Funktionscheck durchführen, sodass sich Dr. Buchmann uneingeschränkt und ohne zeitliche Verluste seiner eigentlichen Aufgabe widmen kann: der zahnmedizinischen Versorgung von Patienten. Eine Gewährleistung wird durch das Unternehmen zugesichert. Zudem sorgt das Wissen über deutschlandweite Servicepoints mit rund 20 Servicestationen sowie hauseigenen Technikern für eine Bestätigung, mit der Entscheidung für eine gebrauchte rdv-Einheit genau die richtige getroffen zu haben. Und dies alles bei einer Ersparnis von bis zu 60 Prozent gegenüber dem ursprünglichen Verkaufspreis, über die sich auch der Steuerberater freut, denn die Abschreibungszeit verringert sich beim Kauf einer gebrauchten Einheit.

## kontakt.

#### rdv Dental

Donatusstraße 157b  
50259 Pulheim-Brauweiler  
Tel.: 02234 4064-0  
info@rdv-online.net  
www.rdv-dental.de

wir rechnen ab...

# [dentisratio]

Unser erfahrenes  
[dentisratio]-Team

erstellt für Ihre Praxis  
Heil- und Kostenpläne und/oder  
Liquidationen (GOZ/BEMA)

für das gesamte Spektrum  
der Zahnmedizin  
[inkl. KFO und MKG].

**Wir freuen uns auf Ihre  
Anforderungen.**

[dentisratio]  
leistet mehr als Sie erwarten!

**dentisratio GmbH**  
David-Gilly-Str. 1  
14469 Potsdam

**Tel. 0331 979 216 00**  
**Fax 0331 979 216 69**

**Mail [info@dentisratio.de](mailto:info@dentisratio.de)**  
**[www.dentisratio.de](http://www.dentisratio.de)**





Anja Kotsch, Gründerin und Geschäftsführerin der dentisratio GmbH.

# Mehr Zeit für das Wesentliche

| Majang Hartwig-Kramer

Externe Dienstleister können Praxisinhaber in ihrer alltäglichen Arbeit weitreichend entlasten, sei es bei Neugründung, Übernahme oder Umstrukturierung einer Zahnarztpraxis oder bei der professionellen Abrechnung. Betriebswirtin Anja Kotsch, Gründerin und Geschäftsführerin der dentisratio GmbH, spricht über erfolgreiches und effizientes Praxismanagement.

*Frau Kotsch, der administrative Aufwand in den Zahnarztpraxen wird immer größer: Der steten Flut neuer Verordnungen und Bestimmungen Herr zu werden, ist für den Praxisinhaber eine große Herausforderung. Ab wann ist es aus Ihrer Sicht sinnvoll, sich hier kompetente Unterstützung zu holen?*

In großen Praxen reicht oft das vorhandene Verwaltungspersonal nicht aus, um alle Heil- und Kostenpläne, Rechnungen, Abrechnungen und Leistungskontrollen zeitnah zu erstellen. Hier unterstützen wir das vorhandene Abrechnungsteam. Ein Ausfall an dieser sensiblen Stelle kann eine Praxis durchaus in ernste Schwierigkeiten bringen. Ein externes Team kann kurzfristig einspringen und alle anfallenden Arbeiten weiterführen, bis eine Lösung gefunden wurde. Bei Neugründungen und Übernahmen von Praxen durch Existenzgründer können wir gemeinsam mit den Behandlern deren Preismodelle erarbeiten.

*Gibt es technische Voraussetzungen – wir denken dabei vor allem an die Anschaffung notwendiger Hard- oder Software – für eine Zusammenarbeit mit einer professionellen Abrechnungsfirma?*

Lassen Sie mich bitte kurz darstellen, dass die dentisratio GmbH keine Abrechnungsfirma im Sinne der klassischen Factoring-Firmen ist. dentisratio bedient die gesamte Welt der zahnärztlichen Abrechnung.

Aber nun zu Ihrer eigentlichen Frage. Besondere technische Voraussetzungen gibt es nicht. Wir arbeiten mit

allen gängigen serverbasierten Praxis-systemen. An diesem Punkt ändert sich für die Praxis nichts. In der Regel kann unser Administrator in Zusammenarbeit mit der IT-Firma der Praxis eine Verbindung zwischen Praxis-Server und dem dentisratio-Server in ein bis zwei Stunden einrichten. Danach können wir mit der Arbeit beginnen.

*Stichwort Datenaufbereitung: Bedarf es einer Zuarbeit vonseiten der Praxis – die unter Umständen viel Zeit kosten würde –, um die Dienstleisterfirma mit den nötigen Informationen zu versorgen, und welche datenschutzrechtlichen Aspekte sind zu berücksichtigen?*

Es bedarf keiner besonderen Zuarbeit. Wichtig ist eine sorgfältige Dokumentation der Leistungen und der zu erstellenden Planungen. Unsere Basis für die Ausfertigung der Rechnungen, Abrechnungen und Planungen sind die gesetzlichen Vorgaben. Nachfragen der Behandler oder des Praxisteam werden über das Praxissystem oder per Telefon ausgetauscht. Wir haben mit den Praxen in der Regel ein monatliches Jour fixe, bei dem wir miteinander über unsere Zusammenarbeit sprechen.

Das Thema Datenschutz ist ein wichtiges Dauerthema, auch bei dentisratio. Wir haben von Anfang an auf hohe Standards gesetzt und ein eigenes Serversystem aufgebaut, das durch eine professionelle IT-Firma administriert

wird. Verbindungen zu den Praxen werden nur über die gesicherten Rechner in unseren Büros hergestellt. Ferner muss jeder Patient sein Einverständnis erklären, dass wir seine Krankenakte einsehen dürfen. Die Formulare hierfür stellen wir kostenfrei in mehreren Sprachen zur Verfügung.

*Welche Arbeiten könnte beziehungsweise sollte man in professionelle Hände geben?*

Die Möglichkeiten der Zusammenarbeit können vielfältig sein. Das Leistungsspektrum für die Erstellung der Abrechnungen ist ebenso groß. Wir beispielsweise bedienen die gesamte zahnärztliche Abrechnung und arbeiten für allgemeine Zahnärzte, Kinderzahnärzte, Oral- und MKG-Chirurgen, Fachpraxen für Implantologie, Endodontologie, Parodontologie und auch für Kieferorthopädie. Grade im Bereich der KFO ist unser Zuwachs so groß, dass wir uns entschlossen haben, diesen Bereich ab dem 1. Oktober 2014 mit einer eigenen Teamleitung in eine KFO-Abteilung auszugliedern. Neben dem klassischen Erstellen der Rechnungen und der Heil- und Kostenpläne werden durch unser Team auch sämtliche Anforderungen für die Abrechnung der gesetzlich versicherten Patienten erfüllt, ferner führen wir nach Absprache den Schriftverkehr mit den Kostenträgern und Versicherungen. Ein

Auslagern bestimmter administrativer Aufgaben hat nicht nur den Vorteil einer zeitnahen und aktuellen Erledigung aller Arbeiten. Genauso wichtig ist der Zeitgewinn für das Praxisteam.

*Angenommen, der Zahnarzt entscheidet sich für eine Auslagerung seiner verwaltungstechnischen Aufgaben. Worauf sollte er bei der Auswahl einer entsprechenden Firma achten und wie kann er deren Qualität einschätzen?*

Aus meiner Sicht ist wichtig, dass der Dienstleister über genug Personal verfügt. Kaum eine Praxis kann es sich heute noch leisten, mehrere Wochen im Sommer zu schließen. Das bedeutet, dass auch die Abrechnung und Erstellung der HKP kontinuierlich in der gleichen Qualität weiterlaufen muss. dentisratio sichert das seinen Vertragspartnern zu. Es gibt zahlreiche „Firmen“, die in der Regel nur aus dem Firmeninhaber, einem Laptop und einem Handy bestehen. Der Praxisinhaber sollte prüfen, dass hier die entsprechenden gesetzlichen Vorgaben eingehalten sind. Der Steuerberater der Praxis kann die Angaben überprüfen. Die Qualität ist erst nach einer gewissen Zeit der Zusammenarbeit richtig einzuschätzen. Bei uns durchlaufen alle Bewerber eine Eingangsprüfung, bei der fundierte Abrechnungskennnisse nachgewiesen werden müssen.

*Zu den administrativen Aufgaben einer Praxis zählen neben der Abrechnung auch die Dokumentation und das Erstellen von individuellen Praxis- und Behandlungskomplexen. Wäre hier eine externe Unterstützung sinnvoll?*

Wir haben bereits einigen Praxen auf ihrem Weg von der Karteikarte zur digitalen Praxis begleitet und unterstützt. Im Zuge eines solchen Projekts haben wir auch mit dem Praxisteam die individuellen Behandlungskomplexe, Formulare und Materiallisten angelegt.

*Anfang 2011 gründeten Sie die dentisratio GmbH. Auf welche Schwerpunkte des Praxismanagements haben Sie sich konzentriert?*

Unser Kerngeschäft ist ganz klar die Erstellung der zahnärztlichen Abrechnung in ihrer gesamten Bandbreite.

Hier haben wir die größte Kompetenz und in diesem Segment planen wir unser Wachstum. Am 1. November 2014 wurde unser Büro in Hamburg eröffnet, um unsere zahlreichen Kunden in Norddeutschland intensiver betreuen zu können. Häufig werde ich als Betriebswirtin um Analysen oder Unterstützung bei der Preisfindung für neue Behandlungsabläufe gebeten. Neben Abrechnung und Beratung widme ich mich auch meiner Referententätigkeit. Im nächsten Frühjahr habe ich eine Einladung zu einem Fachkongress der Endodontologen auf Mallorca und es gibt wieder einen ZMV-Expertinnen-Tag beim Berliner Philipp-Pfaff-Institut.

*Wie hoch schätzen Sie den Anteil der Zahnärzte ein, die sich für mehr Zeit für ihr eigentliches Metier und gegen den Schreibtisch entschieden haben?*

Der Anteil der Zahnärzte, die ihre Abrechnung komplett outsourcen, wird stetig größer. Der wirtschaftliche Druck, unter dem die Praxen stehen, und der hohe Anspruch der Patienten motivieren die Praxisinhaber zu diesem Schritt. Die Vorteile sind deutlich: An allen Behandlungstagen stehen kompetente Ansprechpartner für alle Abrechnungsfragen zur Verfügung, Abrechnung und Leistungskontrolle der Praxis sind auf einem tagesaktuellen Stand. Behandler und Praxisteam haben mehr Zeit für die Patienten.

*Wir danken Ihnen für das interessante Gespräch.*



Majang Hartwig-Kramer  
Infos zur Autorin

## kontakt.

### **dentisratio GmbH**

David-Gilly-Straße 1  
14469 Potsdam  
Tel.: 0331 97921600  
info@dentisratio.de  
www.dentisratio.de



**JOVIDENT**

# Selectiv Patienten- Serviettenhalter

## Wirksamer Schutz der Patientenbekleidung

Das farbenfrohe Silikon liegt angenehm auf der Haut und schneidet durch seine Passform nicht in die Haut ein. Es verrutscht nicht und lässt sich gut desinfizieren (ist autoklavierbar).

Die Krokodilklemmen zum Befestigen der Serviette sind aus rostfreiem Edelstahl gefertigt und sichern einen optimalen Sitz und Halt der Serviette.

selectiv



Tel.: +49 (203) 60 70 70 · info@jovident.com  
www.jovident.com



Erhältlich  
in den Farben  
blau, pink  
und weiß.



|                                  |  |   |
|----------------------------------|--|---|
| <b>Verlagsanschrift:</b>         | OEMUS MEDIA AG<br>Holbeinstraße 29<br>04229 Leipzig<br>Tel. 0341 48474-0<br>Fax 0341 48474-290 | kontakt@oemus-media.de                          |
| <b>Verleger:</b>                 | Torsten R. Oemus   |   |
| <b>Verlagsleitung:</b>           | Ingolf Döbbelcke<br>Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner<br>Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller               |   |
| <b>Projekt-/Anzeigenleitung:</b> | Stefan Thieme  | Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de     |
| <b>Produktionsleitung:</b>       | Gernot Meyer   | Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de        |
| <b>Anzeigendisposition:</b>      | Marius Mezger  | Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de     |
|                                  | Bob Schliebe   | Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de   |
| <b>Vertrieb/Abonnement:</b>      | Andreas Grasse   | Tel. 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de       |
| <b>Layout:</b>                   | Frank Jahr   | Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de       |
| <b>Chefredaktion:</b>            | Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner<br>(V.i.S.d.P.)  | Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de      |
| <b>Redaktionsleitung:</b>        | Dipl.-Kff. Antje Isbaner   | Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de    |
| <b>Redaktion:</b>                | Katja Mannteufel   | Tel. 0341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de |
|                                  | Susan Oehler   | Tel. 0341 48474-103 s.oehler@oemus-media.de     |
| <b>Lektorat:</b>                 | H. u. I. Motschmann  | Tel. 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de   |
| <b>Druckerei:</b>                | Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG<br>Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel                     |   |



Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2014 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 22 vom 1.1.2014. 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                        | 11                     |
| ACTEON                         | 59, 95                 |
| Alfred Becht                   | 105                    |
| AppleDent                      | 8                      |
| Asgard Verlag                  | 49                     |
| BIEWER medical                 | 103                    |
| biodentis                      | 57                     |
| Björn-Eric Kraft Dentaltechnik | 4                      |
| BLUE SAFETY                    | 68, 69                 |
| Centrix                        | 19                     |
| CLERADENT                      | Postkarte, 91          |
| Commerzbank                    | 29                     |
| Computer konkret               | 33                     |
| DAMPSOFT                       | 93                     |
| DENTAL PROFESSIONAL            | 23                     |
| DentiCheck                     | 38                     |
| dentisratio                    | 111                    |
| DENTSPLY DeTrey                | 7                      |
| DMG                            | 89                     |
| DOCRELATIONS                   | 36                     |
| DÜRR DENTAL                    | 27                     |
| DUX Dental                     | 55, 87                 |
| enretec                        | 39                     |
| Freuding Labors                | 107                    |
| GC Germany                     | 63                     |
| Geilert & Kurth                | Beilage                |
| goDentis                       | 25                     |
| Hager & Werken                 | 85                     |
| Henry Schein                   | 116                    |
| Heraeus Kulzer                 | Banderole, Lesezeichen |
| hypo-A                         | 53                     |
| I-DENT                         | 73                     |
| IfzL Stefanie Lohmeier         | 47                     |
| InteraDent                     | 75                     |
| J.Morita                       | 9, 15                  |
| Jovident                       | 113                    |
| Kentzler-Kaschner              | 50                     |
| Komet Dental                   | Einhefter              |
| Kuraray Europe                 | 61                     |
| mälzer dental                  | 51                     |
| MULTIDENT                      | 41                     |
| Multivox                       | 67                     |
| NSK Europe                     | Beilage, 2, 5          |
| orangedental                   | 80, 81                 |
| Permamental                    | 45                     |
| Procter & Gamble               | 13                     |
| Protilab                       | 17                     |
| RDV Dental                     | 99                     |
| RÖNVIG Dental                  | 71                     |
| Roos Dental                    | Beilage                |
| Semperdent                     | 101                    |
| SHOFU                          | 83                     |
| SICAT                          | 43                     |
| Sirona                         | 21                     |
| Six Month Smiles               | 46                     |
| Sunstar                        | 31                     |
| Synadoc                        | 12                     |
| ULTRADENT                      | 65                     |
| Ultradent Products             | 37                     |
| VoitAir                        | 106                    |
| Westside Resources             | Beilage u. Warenprobe  |
| W&H Deutschland                | 79                     |



# BIOLOGISCHE ZAHNHEILKUNDE

Für **Einsteiger, Fortgeschrittene** und **Profis**



Zum Programm  
Biologische Zahnheilkunde

**Veranstalter/Anmeldung**

OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig | Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290  
event@oemus-media.de | www.oemus.com



## Was ist Biologische Zahnheilkunde?

Die moderne Zahnmedizin erfordert immer mehr, dem Bedürfnis der Patienten nach Gesundheit, Funktionalität und Ästhetik zu entsprechen. In diesem Sinne wird es immer wichtiger, auch ganzheitliche Aspekte in der Diagnostik und Therapie zu berücksichtigen und aktiv zu nutzen. Neben der klassisch handwerklich geprägten Zahnmedizin werden bei der Biologischen Zahnheilkunde zusätzlich die naturwissenschaftlichen Grundregeln in ihrer Komplexität und Wechselwirkung im Hinblick auf den menschlichen Organismus

berücksichtigt. Ganz unter dem Motto „Der Mund als Spiegel für die Gesundheit“ werden so die Grundprinzipien der Chemie, Physik und Biochemie genauer unter die Lupe genommen und ein Zusammenhang zwischen den heute üblichen chronisch-systemischen Erkrankungen und Erkrankungen der Mundhöhle hergestellt.

Die Kursreihe soll die Teilnehmer in die Lage versetzen, Aspekte der Biologischen Zahnheilkunde und konkrete Therapiekonzepte im Praxisalltag umzusetzen.

### 1 Grundlagenseminar – Biologische Zahnheilkunde ● ● ●

**Termine**

|                   |  |                   |  |             |
|-------------------|--|-------------------|--|-------------|
| 05. Dezember 2014 |  | 16.30 – 18.00 Uhr |  | Baden-Baden |
| 06. Februar 2015  |  | 16.30 – 18.00 Uhr |  | Unna        |
| 12. Juni 2015     |  | 09.00 – 10.30 Uhr |  | Konstanz    |

**Organisatorisches**

Kursgebühr pro Kurs 50,- € zzgl. MwSt.

### 2 Spezialistenkurs – Biologische Zahnheilkunde von A–Z ● ● ●

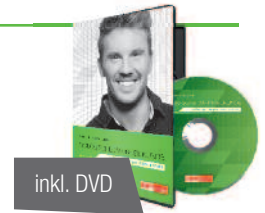
**Termine**

|                    |  |                   |  |            |
|--------------------|--|-------------------|--|------------|
| 24. April 2015     |  | 14.00 – 18.00 Uhr |  | Düsseldorf |
| 05. Juni 2015      |  | 14.00 – 18.00 Uhr |  | Warnemünde |
| 11. September 2015 |  | 14.00 – 18.00 Uhr |  | Leipzig    |
| 25. September 2015 |  | 14.00 – 18.00 Uhr |  | Konstanz   |

**Organisatorisches**

Kursgebühr pro Kurs inkl. DVD 195,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale\* 35,- € zzgl. MwSt.

\* Umfasst Pausenversorgung und Tagungsgetränke.  
Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich.



### 3 Masterclass – Biologische Zahnheilkunde ● ● ●

**Termine**

|                    |  |                   |  |          |
|--------------------|--|-------------------|--|----------|
| 12. September 2015 |  | 09.00 – 15.00 Uhr |  | Leipzig  |
| 26. September 2015 |  | 09.00 – 15.00 Uhr |  | Konstanz |

**Organisatorisches**

Kursgebühr pro Kurs 590,- € zzgl. MwSt.  
In der Kursgebühr enthalten sind Getränke und Pausenversorgung während des Kurses.

**BIOLOGISCHE ZAHNHEILKUNDE**

Anmeldeformular per Fax an  
**0341 48474-290**  
oder per Post an

**OEMUS MEDIA AG**  
**Holbeinstr. 29**  
**04229 Leipzig**

Hiermit melde ich folgende Personen zu dem unten ausgewählten Kurs verbindlich an:

**1** Grundlagenseminar –  
Biologische Zahnheilkunde

|             |            |                          |
|-------------|------------|--------------------------|
| Baden-Baden | 05.12.2014 | <input type="checkbox"/> |
| Unna        | 06.02.2015 | <input type="checkbox"/> |
| Konstanz    | 12.06.2015 | <input type="checkbox"/> |

**2** Spezialistenkurs –  
Biologische Zahnheilkunde von A–Z

|            |            |                          |
|------------|------------|--------------------------|
| Düsseldorf | 24.04.2015 | <input type="checkbox"/> |
| Warnemünde | 05.06.2015 | <input type="checkbox"/> |
| Leipzig    | 11.09.2015 | <input type="checkbox"/> |
| Konstanz   | 25.09.2015 | <input type="checkbox"/> |

**3** Masterclass –  
Biologische Zahnheilkunde

|          |            |                          |
|----------|------------|--------------------------|
| Leipzig  | 12.09.2015 | <input type="checkbox"/> |
| Konstanz | 26.09.2015 | <input type="checkbox"/> |

Titel | Vorname | Name

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben!)

# DIE DRITTE DIMENSION DER ZAHNHEILKUNDE

ENTDECKEN SIE DIE MÖGLICHKEITEN DER 3. DIMENSION FÜR IHRE TÄGLICHE ARBEIT IN DER PRAXIS.



**Unsere geschulten 3D-Spezialisten analysieren Ihren Bedarf und beraten Sie systemübergreifend!**

**Vorteile für Sie:**

- Ein Partner für alle 3D-Röntgensysteme
- Henry Schein sorgt für die optimale Einbindung in Ihren Praxisablauf
- Verkürzen Sie Ihre OP-Zeiten mit präzisen Bohrschablonen
- Support durch ausgebildete Netzwerk- und Röntgentechniker
- Regelmäßige Aus- und Weiterbildungen

**Unsere 3D-Spezialisten in Ihrer Nähe beraten Sie gerne.**

**FreeTel: 0800-1400044**

**FreeFax: 08000-404444**

**[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)**

**[info@henryschein.de](mailto:info@henryschein.de)**

**Erfolg verbindet.**

 **HENRY SCHEIN®**  
DENTAL