

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT-PRAXIS

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

Qualitätsmanagement/ Praxishygiene ab Seite 50



Wirtschaft |

**Give-aways in der
Zahnarztpraxis**

ab Seite 30

Zahnmedizin |

**Ergonomie – mehr als ein
gesunder Rücken!**

ab Seite 84



Bis zu 5 mm

Besser Einfach Einfach Besser



3M ESPE Filtek™ Bulk Fill Seitenzahnkomposit erleichtert Ihre nächste Seitenzahnfüllung.

150 Zahnärzte aus Westeuropa bestätigen.*



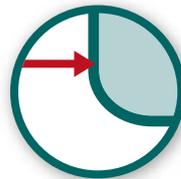
Beste Handhabung und Modellierbarkeit



Inkrementstärken bis zu 5 mm



Reduzierter Schrumpfungsstress



Exzellentes Adaptationsverhalten



Filtek™ Bulk Fill
Seitenzahnkomposit

3M Deutschland GmbH - Standort Seefeld - 3M ESPE - ESPE Platz - 82229 Seefeld
Freecall: 0800-2753773 - info3mespe@mm.com - www.3MESPE.de - 3M, ESPE
und Filtek sind Marken von 3M Company oder 3M Deutschland GmbH. © 2014, 3M.
Alle Rechte vorbehalten.

*Interne Untersuchungen von 3M ESPE. Daten auf Anfrage bei 3M ESPE erhältlich. Kontaktinformationen siehe linker Rand.

ERFAHREN SIE MEHR:

www.3MESPE.de/FiltekBulkFill

3M ESPE



Qualität als gesellschaftspolitische Dimension

Sanitätsrat Dr. Michael Rumpf

Präsident der Landeszahnärztekammer Rheinland-Pfalz

Infos zum Autor



Der Begriff „Qualität“ bewegt uns Zahnärztinnen und Zahnärzte seit geraumer Zeit zusehends. Er prägt inzwischen nicht nur die politische Diskussion, sondern hat eine gesellschaftspolitische Dimension angenommen. Dieser Entwicklung trägt der Berufsstand Rechnung. Qualität ist dabei immer schon Selbstverpflichtung und originärer Bestandteil unserer freiberuflichen Profession. Arbeiten wir doch jeden Tag in unseren Praxen daran, sinnvolle Strukturen zu entwickeln sowie Prozesse und Abläufe zu koordinieren. Nur so gelingt es uns, erfolgreich Zahnmedizin im Sinne und zum Nutzen unserer Patientinnen und Patienten zu praktizieren.

Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztliche Vereinigung haben nun mit der „Agenda Qualitätsförderung“ erstmals ein Kompendium publiziert, das Grundsätze und Handlungsempfehlungen der Qualitätsförderung in der zahnmedizinischen Versorgung gibt.

Ziel der Agenda Qualitätsförderung ist es, die Praxen vor Ort bei ihrem steten Bemühen um die Verbesserung der eigenen Qualität zu unterstützen, ohne weiteren bürokratischen Aufwand für die zahnärztlichen Praxen zu verursachen. Die Landeszahnärztekammern haben hierzu bereits innovative konkrete Instrumente entwickelt.

Rheinland-Pfalz bietet seinen Mitgliedern beispielsweise seit dem Jahr 2006 das *Zahnärztliche Qualitätsmanagementsystem – Z-QMS* an. Ein onlinegestütztes System, welches alle relevanten Themen von der Hygiene bis zum Personalmanagement beinhaltet. Der Einstieg und die Anwendung sind einfach und übersichtlich; das System steht damit dem Praxisteam als sachgerechtes Praxissteuerungsinstrument zur Seite. Rechtssicherheit und praxisindividuelle Anwendung sind hier im Fokus.

Qualität in der zahnmedizinischen Versorgung ist aber nicht absolut, im Sinne einer isolierten Betrachtung der Ergebnisqualität, zu sehen. Vielmehr ist sie bezogen auf das erreichbare Optimum der jeweiligen individuellen Patientensituation. Es gibt und es kann in der zahnmedizinischen Versorgung keine Standardqualität geben, die bei jedem Patienten und jeder Patientin in exakt gleicher Weise zu erzielen ist. Auch wenn dies von interessierter Seite gelegentlich suggeriert wird. Im Mittelpunkt aller Bemühungen müssen der Patient und die Patientin stehen. Therapiefreiheit ist die unabding-

bare Voraussetzung für den Therapieerfolg. Nur ein patientenorientierter und praxisindividueller Ansatz ist somit zielführend für einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess.

Mit der gemeinsamen Initiative *CIRS dent – Jeder Zahn zählt* von Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung wird nun ein nächster Schritt in die Zukunft getan. *CIRS dent – Jeder Zahn zählt* ermöglicht es der Kollegenschaft, gegenseitig von unerwünschten Ereignissen in der Praxis zu profitieren. Das System erlaubt es, entsprechende Ereignisse anonymisiert in eine Datenbank einzustellen und umgekehrt über diese Datenbank auf die Erfahrungen der Kollegenschaft zurückzugreifen. So soll und kann die Wiederholung von Fehlern vermieden werden.

Auf der anderen Seite ist natürlich auch die Frage nach einer Kompensation für den erheblichen finanziellen und organisatorischen Aufwand zu stellen, der den Praxen durch die Einführung und Umsetzung zusätzlicher Qualitätsstandards entsteht. Hier ist die Politik bislang eine Antwort schuldig geblieben.

Betrachtet man die Entwicklung der letzten zehn Jahre, so ist auch und gerade durch die sektorenübergreifenden Vorgaben des Gesetzgebers im Bereich der Hygiene eine zusätzliche Belastung entstanden, welche die Einzelpraxis – nach wie vor die etablierte Form der zahnärztlichen Berufsausübung in Deutschland – an die Grenzen ihrer Handlungsfähigkeit bringt. Als Berufsstand ist es uns deshalb erste Verpflichtung, neben einer hochkarätigen zahnärztlichen Versorgung unserer Patientinnen und Patienten auch in Zukunft eine flächendeckende Versorgung zu gewährleisten. Dies kann aber nur dann erfolgen, wenn die hier beschriebenen zusätzlichen Aufgaben und Pflichten, die unzweifelhaft dem Patientenwohl dienen, auch in geeigneter Weise vergütet werden. Deshalb fordern die zahnärztlichen Körperschaften in Deutschland nachdrücklich den Gesetzgeber auf, hier in einen konstruktiven Dialog einzutreten.

Qualitätsmanagement und Qualitätsförderung sind neben der fachlichen Qualifikation die zentralen Zukunftsthemen, die eine moderne und wissenschaftlich fundierte Zahnmedizin sicherstellen. Die zahnärztlichen Körperschaften müssen dabei den Berufsstand unterstützen, Zentrum und Motor für alle weiteren Entwicklungen zu sein.

Wirtschaft

6 Fokus

Praxismanagement

- 12 Denkstilanalyse und Denkstilmanagement
- 18 So gelingt ein Softwarewechsel
- 20 Von Konzept bis Möbelfertigung
- 24 Zahnarzt muss auch auf Chefaufgaben vorbereitet sein
- 26 30 Fragen zum Thema Arztbewertungen

Recht

- 30 Give-aways in der Zahnarztpraxis
- 32 Praxismietvertrag: Auf die Gestaltung kommt es an

Psychologie

- 34 Traumatisierte Patienten

Tipps

- 36 Der neue Mindestlohn ab dem 1. Januar 2015
- 38 Ab jetzt geht es aufwärts!
- 40 Korrekte Berechnung der Materialkosten
- 42 Schon 6.000 Hygiene- und QM-Beauftragte ausgebildet
- 44 Gesunder Menschenverstand ist Gold wert

Zahnmedizin

46 Fokus

Qualitätsmanagement/Praxishygiene

- 48 Schwarz auf weiß: Dokumentation der Praxishygiene
- 56 Qualitätsmanagement und Praxishygiene
- 60 Wirksamer Schutz vor Legionellen und Pseudomonaden
- 62 Cleveres Materialmanagement
- 64 Problemzonen der Wasserhygiene
- 66 Keimfreie Flächen mit einem Wisch
- 68 Wasserhygiene in einer Einbehandlerpraxis

Praxis

- 70 Produkte
- 84 Ergonomie – mehr als ein gesunder Rücken!
- 88 Komposite je nach Indikation wählen
- 94 Alternativen zu hochgoldhaltigen Dentallegierungen
- 96 Effiziente und verlässliche Füllungstherapie
- 98 Implantate bei Paro-Patienten
- 102 Die Aufbereitung – Erfolg durch Ganzheitlichkeit

Dentalwelt

- 104 Fokus
- 106 Zertifizierung für Hygienesoftware
- 108 Hygienebedarf für Dentalpraxen
- 110 Quer über den Rhein – SDI relauncht Kölner Headquarter
- 112 Warum sich der Griff zu gebrauchten Produkten lohnt

Rubriken

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE



dentAkraft
DENTALSERVICE + EINRICHTUNGEN

**Innovative Technik
Beratung
Montage
Service**

Unser besonderes Angebot:



Digitales Röntgenpaket

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

Intraoraler Sensor Videograph

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

Gesamtpreis: 21.900 Euro zzgl. 19% Mehrwertsteuer

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

Beilagenhinweis

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Endodontie/Manuelle und maschinelle Wurzelkanalaufbereitung.



iCare+

Für die perfekte Hygiene

Automatisches Reinigungs-, Desinfektions- und Pflegesystem für dentale Übertragungsinstrumente

iCare+ reinigt und desinfiziert dentale Übertragungsinstrumente innen und außen. Die Kombination aus iCare+ sowie dem Reinigungsmittel n.clean und dem Desinfektionsmittel n.cid gewährleistet einen Restproteinwert weit unterhalb aktueller Grenzwerte und eine Elimination von Viren und Bakterien mit einer Effektivität von 99,999% (5 Log-Stufen).



- Schnell: Zyklusdauer 15 Minuten
- Einfache Handhabung
- Sicher: permanente Kontrolle der Aufbereitungsparameter
- Universell einsetzbar: Turbinenadapter für alle gängigen Anschlusstypen erhältlich
- Rückverfolgbarkeit durch internen Speicher und NSK-Software



n.clean
Bakteriostatisch
Fungistatisch
Reinigend



n.cid
Bakterizid
Fungizid
Viruzid



OEMUS MEDIA AG:

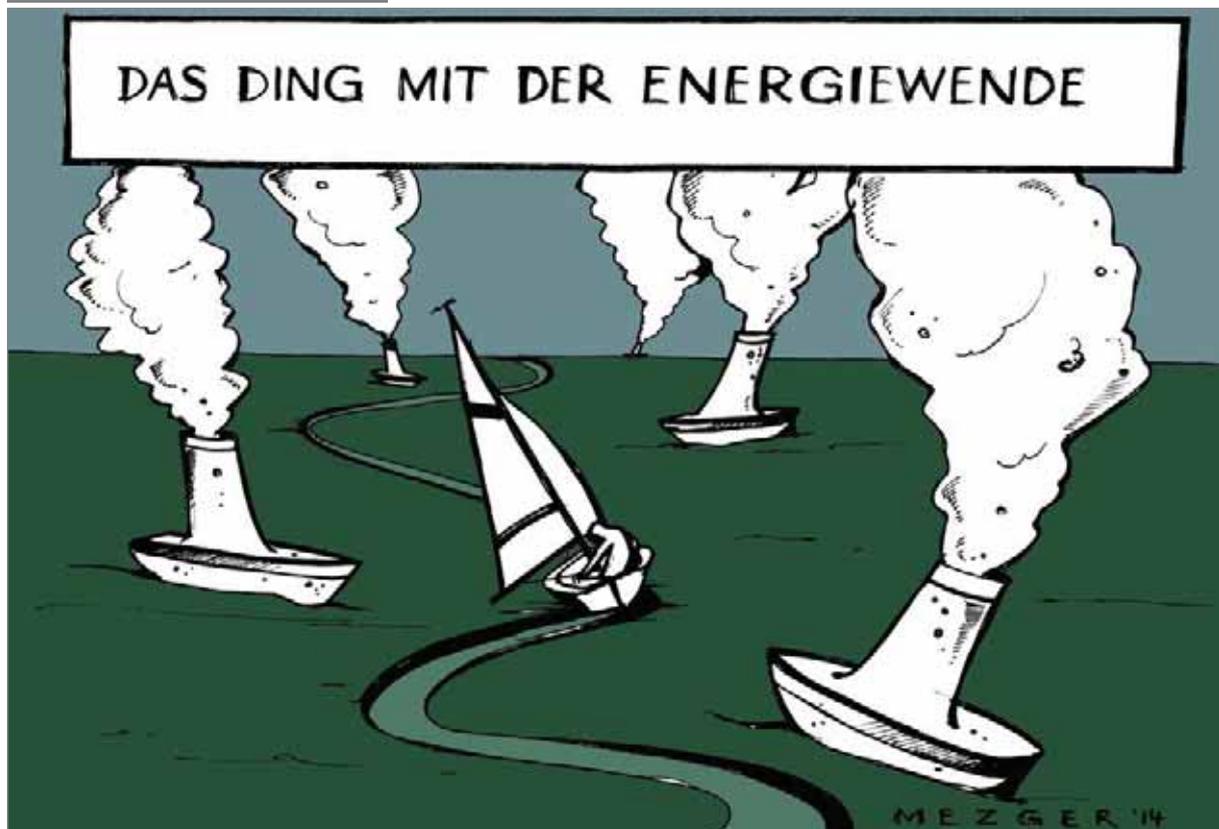
Webauftritt in neuem Look

Die Leipziger OEMUS MEDIA AG feiert 2014 ihren 20. Geburtstag und überarbeitet im gleichen Atemzug ihre Verlags-Website. Die Internetpräsenz wurde im Zuge eines umfassenden Facelifts nicht nur optisch, sondern strukturell und technisch grundlegend überarbeitet. Das Ergebnis des Relaunches ist ein zeitgemäßer und frischer Auftritt: übersichtlich, benutzerfreundlich und informativ. User profitieren jetzt von einer schlanken Navigationsstruktur, der Möglichkeit der Onlineanmeldungen für Veranstaltungen

gen sowie einer übersichtlichen und vollumfänglichen Archivfunktion des gesamten Zeitschriften- und Bücherportfolios. Das Herzstück der Rundumenerneuerung stellt in diesem Zusammenhang die Möglichkeit der Direkteinbuchung für anstehende Veranstaltungen dar. Zahnärzte können sich zukünftig online für den nächsten Kongress oder Kurs registrieren und erhalten alle weiterführenden Informationen zum jeweiligen Event. Industriepartnern wurde der Weg zu einer Buchungsanfrage in diesem Context ebenfalls

neu geebnet. Die Metadaten aller Zeitschriften des laufenden bzw. nächsten Jahres sind online verfügbar und mit einem Buchungsformular und den Kontaktdaten der Ansprechpartner versehen. Wer mehr über die Geschichte der Leipziger Verlagsschmiede erfahren möchte, erhält diese Möglichkeit ab sofort unter der neu eingerichteten Rubrik „Über uns“. Mehr Transparenz in der Außenkommunikation bietet der Verlag mit den Kontaktdaten aller Mitarbeiter und der Vorstellung aller Abteilungen im Menüpunkt „Team“. Bewährte Tools ließ man jedoch bestehen: So finden User die News des verlagseigenen Nachrichtenportals ZWP online nach wie vor unter dem Menüpunkt „News“ und auch der Slider auf der Startseite präsentiert jeweils die aktuellste Publikation sowie die nächsten Events. Damit erscheint www.oemus.com in neuem Glanz und bietet maßgeschneiderte neue Features bei gleichzeitig erweitertem Informationsangebot und optimierten Funktionalitäten für den Nutzer.

Frisch vom MEZGER



OPTIMIEREN SIE IHR HYGIENEMANAGEMENT

ENTDECKEN SIE DIE DIGITALE PRAXISDOKUMENTATION DOC
VON HENRY SCHEIN.



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

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

Möchten Sie mehr erfahren?
Dann kontaktieren Sie uns!

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

E-Mail: hygiene@henryschein.de

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL

Erfolg verbindet.

Patientenakquise:

Gezielte Ansprache mit den richtigen Inhalten



Eine professionelle Kommunikation wird für Zahnarztpraxen immer mehr zu einem zentralen Faktor für den wirtschaftlichen Erfolg. Wenn Patienten den gesundheitlichen Wert einer regelmäßigen Prophylaxe verstanden haben, diskutieren sie nicht mehr mit der Praxis über die Kosten einer Zahnreinigung. Entsprechend zielgerichtet und informativ muss die Praxis das Thema – in diesem Fall die Prophylaxe – nach außen darstellen.

Auf unzähligen Praxischildern und Internetseiten deutscher Zahnärzte finden sich die Behandlungsangebote Prophylaxe und PZR. Nur wer diese Angebote in seiner externen Kommunikation mit wertvollen Hintergrundinformationen ergänzt, wird Patienten überzeugen und für die Praxis gewinnen. Sie stellen beispielsweise den hohen Ausbildungsgrad des Teams in den Fokus oder informieren über den hohen Wert einer regelmäßigen Prophylaxe für Diabetiker oder Rheumapatienten.

Eine zielgerichtete Patientenansprache orientiert sich an exakt definierten Zielgruppen und Patientenprofilen. Die goDentis-Akademie bietet Praxisseminare zur Patientenkommunikation und zu aktuellen Themen der Öffentlichkeitsarbeit.

goDentis Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH
Tel.: 01803 746999
www.godentis.de/godentis-akademie/themenplan

Schadenersatz:

800.000 Dollar für fehlgeschlagene Zahnextraktion

Um sich wegen akuter Zahnschmerzen bei ihrem Zahnarzt behandeln zu lassen, suchte eine Patientin im Jahr 2009 dessen Praxis auf. Das Behandlungsergebnis ist nun jedoch ein Fall für den Richter. Eine erste Diagnose in der zuständigen Zahnarztpraxis lautete damals: Karies unter der Füllung und damit einhergehender Zerfall des Zahnes. Schnell entschied sich die Patientin nach Abwägen einer Wurzelbehandlung und auf Anraten des Behandlers für die Extraktion des geschädigten Zahnes. Jedoch brach



dem Zahnarzt beim Entfernen des desolaten Zahnes die Krone ab. Er beseitigte zwar einen Teil der Wurzel, drückte aber restliche Teile des Zahnes in die Kieferhöhle. Daraufhin verschloss er die Wunde und überwies die Patientin an den örtlich ansässigen Kieferchirurgen.

Infolge einer Infektion erlitt sie eine Fazialislähmung im rechten Gesichtsbereich. Jegliches Gefühl im Oberkiefer, in den Zähnen und dem Zahnfleisch ging verloren. Eine Woche nach der fehlgeschlagenen Extraktion beim Erstbehandler konnte mittels Operation

der Rest des Zahnes erfolgreich aus der Kieferhöhle entfernt werden. Im Zuge dieses Eingriffes erlitt die Patientin wenig später eine schwere Infektion im Kieferknochen, dessen Behandlung sich bis 2011 hinzog.

Durch die anschließende, langwierige Behandlung musste sie ihren Beruf als Tierärztin aufgeben und reichte Zivilklage gegen den Zahnarzt ein – mit Erfolg. Der Beklagte wehrte sich zwar im Prozess vehement und brachte vor, er habe die Behandlung nur auf Wunsch seiner Patientin fortgeführt. Der zuständige Richter entschied jedoch zugunsten der Geschädigten und sah in dem Fall eindeutig eine Verletzung der Sorgfaltspflicht seitens des Behandlers. Egal, ob es der Wunsch der Patientin gewesen sei, die Behandlung fortzuführen – er als Spezialist hätte die Risiken abwägen müssen. Die Geschädigte erhielt mehr als 800.000 Dollar für Schäden, Verlust von Einkommen und Folgekosten der zahnmedizinischen Behandlungen.

Quelle: www.zwp-online.info

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

IMAGING ACTEON

Das
Röntgen-Duo
New PSPIX + X-Mind unity
8.500 €
11.075 €

new
PSPIX

Der Zukunft voraus

- Das kleinste Gerät auf dem Markt
- Präzise, scharfe und kontrastreiche Aufnahmen
- Intuitive Bedienung über großen Farbtouchscreen
- Vollautomatischer Arbeitsvorgang
- Single- oder Multi-User (bis zu 10 Workstations)
- Fünf verschiedene Aufnahmegrößen möglich
- Optimaler Schutz der Speicherfolien vor Licht und Verunreinigungen
- Windows-, Mac-, TWAIN-kompatibel
- Sopro Imaging Software im Lieferumfang enthalten

Den Betriebsstatus des PSPIX 2
erkennen Sie auf einen Blick!



New PSPIX



Workstation
wählen...



Speicherfolie
eingeben...



und schon wird die Aufnahme am
Scanner und am Computer angezeigt!



Mehr Infos unter der
Gratis Hotline
0800 728 35 32
oder fragen Sie Ihr Depot!

ZWP 12/14 - Preis zzgl. MwSt. Gültig bis zum 31.12.2014

Studie:

Heilberufler fürchten Fachkräftemangel

Die Stimmung unter Heilberuflern ist zuversichtlich. Der Grund: Bei 85 Prozent hat sich die Auftragslage im ersten Halbjahr 2014 verbessert oder war stabil. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Studie im Auftrag der Commerzbank. Für diese hat das Meinungsforschungsinstitut Ipsos Freiberufler, Handwerker und Gewerbetreibende mit einem Jahresumsatz von bis zu 2,5 Millionen Euro befragt, darunter mehr als 150 Heilberufler (Ärzte, Apotheker, medizinische Versorgungszentren). „Die wirtschaftliche Lage ist aktuell bei der Mehrheit der Heilberufler gut“, sagt Udo Reiss, verantwortlich für das Geschäftskundensegment der Commerzbank Leipzig. „Rund drei Viertel erwarten auch für das kommende Jahr eine stabile oder positive Entwicklung ihrer wirtschaftlichen Lage.“



„Viele Ärzte nutzen ihren Spielraum für Investitionen nicht aus“, so Commerzbank-Experte Reiss.

„Sie unterschätzen, wie kreditwürdig sie sind.“

Das größte Risiko für ihre Geschäftsentwicklung sehen Heilberufler im Fachkräftemangel. Jeder Fünfte (21 Prozent) fürchtet, nicht genügend qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Weitere Risiken sind nichtzahlende Patienten bzw. Kunden (18 Prozent) und Arbeitsunfähigkeit (13 Prozent). Diese werden von Heilberuflern deutlich häufiger genannt als von Geschäftskunden anderer Branchen. Ausbleibende Kunden bzw. Patienten oder die zunehmende Konkurrenz durch das

Internet fürchten Ärzte dagegen deutlich weniger. „Dem Fachkräftemangel begegnen Heilberufler gezielt mit Investitionen ins Personal“, berichtet Reiss. 34 Prozent der befragten Heilberufler planen, hier zu investieren.

Bei der Finanzierung ihrer Investitionen agieren Heilberufler überwiegend konservativ: Knapp die Hälfte der Gesamtinvestitionen finanzieren sie aus dem laufenden Geschäftsbetrieb, weitere 16 Prozent aus Rücklagen. Nur gut ein Viertel der Investitionen werden fremdfinanziert über Kredite oder Leasing. „Viele Ärzte nutzen ihren Spielraum für Investitionen nicht aus“, so Commerzbank-Experte Reiss. „Sie unterschätzen, wie kreditwürdig sie sind.“ Denn die Studie belegt auch: Wenn Heilberufler einen Kredit benötigen, wird dieser bei drei Viertel der Kunden auch genehmigt. „Gerade im derzeitigen Niedrigzinsumfeld kann es für Ärzte durchaus sinnvoll sein, einen Teil der Praxisausstattung über Kredite zu finanzieren“, erläutert Reiss. Um Geschäftskunden bei ihren notwendigen Investitionen flexibel zu unterstützen, hat die Commerzbank ihre Kreditvergabe vereinfacht und deutlich beschleunigt. So entscheiden die Berater über Kredite bis zu einem Volumen von 50.000 Euro nach Prüfung der Kundenunterlagen selbst. Zugleich hat die Commerzbank ihr Angebot für Heilberufekunden weiter ausgebaut. „Wir haben in das Know-how unserer Berater investiert und das Produktangebot für Ärzte verbessert“, so Reiss. Seit Anfang September 2014 betreuen die spezialisierten Berater ihre Kunden zudem mit MedMaxx – einem der führenden Informationssysteme für die Gesundheitsbranche in Deutschland. Das Tool enthält neben umfangreichen Fachinformationen für die Heilberufberatung u.a. einen Online-Benchmark-Vergleich sowie einen Praxiswertrechner.

Für die Studie wurden zwischen Juli und September 2014 insgesamt über 1.800 Geschäftskunden verschiedener Banken befragt, davon mehr als 150 Heilberufler. Bundesweit ist die Commerzbank eine der führenden Banken für Freiberufler, Gewerbetreibende und Handwerker. Sie betreut an 600 Standorten rund eine Million Geschäftskunden, davon mehr als 80.000 Heilberufekunden.

Commerzbank AG

Tel.: 069 98660966

www.commerzbank.de/aerzte

ANZEIGE



Encore® D/C MiniMix®

Dualhärtendes Stumpfaufbaumaterial



Stumpfaufbau leicht gemacht!

Mit unserer speziellen Einheitsdosis-Technologie MiniMix ist das Einbringen von Material ein Kinderspiel!

Unser Encore D/C MiniMix-Kit enthält 36 Kartuschen und zwei Mischdüsen pro Kartusche sowie unsere spezielle Kanülenspitze. Dieses Kit reicht für 72 Stumpfaufbauten praktisch ohne Abfälle! Unser Produkt ist dualhärtend für eine schnelle Lichtaktivierung, und die Kanülenspitze ermöglicht das Einbringen des Materials bis zum Boden eines Wurzelkanals. Darüber hinaus reduziert die geringere Größe und die einfache Verwendung die Behandlungszeit und verringert den Stress beim Patienten. Testen Sie Encore D/C MiniMix noch heute und lassen Sie sich davon überzeugen wie Centrix Zahnbehandlungen einfacher macht!



ANGEBOT

Bestellen Sie jetzt Encore D/C Minimix und erhalten Sie eine Snub Nose Snap-Fit Spritze GRATIS

Kostenfrei anrufen: 0800-2368749

und Code angeben: ZWP-ENC-1214

Dieses Angebot gilt bis zum 31.01.2015

Weitere Informationen finden Sie unter: www.centrixdental.de



BESUCHEN SIE UNS AUF FACEBOOK
Centrix, Inc



FOLGEN SIE UNS UNTER @
CentrixInc



centrix®

Making Dentistry Easier.™

Teil 1

Denkstilanalyse und Denkstilmanagement

| Willi Fausten



© Majoot

Wer ein Unternehmen, eine freiberufliche Zahnarztpraxis, erfolgreich führen will, muss sich seiner persönlichen, einzigartigen Kombination aus Know-how, Wissen, Erfahrung, Kreativität und seinen mentalen Strukturen bewusst sein und diese gezielt im Rahmen seines Selbstmanagementkonzepts fördern.

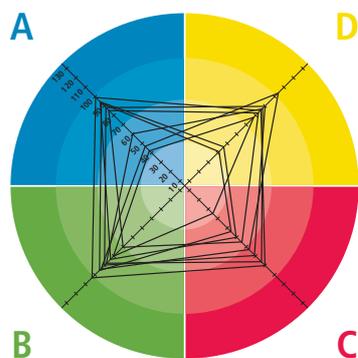
Eine maßgebliche Tätigkeit des Managements einer Zahnarztpraxis besteht darin, die eigenen mentalen Präferenzen und die der einzelnen Mitarbeiter zu kennen und die mentalen Anforderungen an eine ausgeübte Tätigkeit zu verstehen.

Hohe Produktivität, Quantität, Qualität (fehlerfrei aufgrund des praxisgerechten QM-Systems), Systematik (in den Arbeitsabläufen) und Gesundheit (wenig Burn-out/Stress) wird nur dann erreicht, wenn die Menschen in der Zahnarztpraxis für eine bestimmte

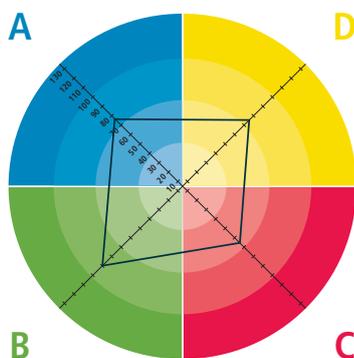
Arbeit aufgrund ihres Interesses motiviert sind und sie eine dementsprechende Tätigkeit ausüben können. Menschen und ihre Arbeit können in besseren Einklang gebracht werden, indem man die Aufgabenbereiche jeweils individuell modifiziert oder bei

1 HBDI®-Berufsprofile | Berufsgruppe Zahnärzte | Präferierte Denkstile | 8 Zahnärzte

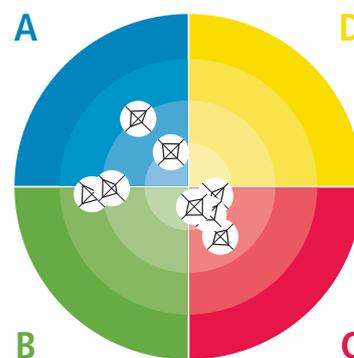
• **Das Gruppenprofil** zeigt die übereinandergelegten individuellen HBDI®-Profile jedes Gruppenmitglieds. In dieser Darstellung sieht man sehr anschaulich die Spanne oder Bandbreite in Bezug auf den präferierten Denkstil dieser Gruppe. • **Das Durchschnittsprofil** (Mitte) zeigt den von der Gruppe am meisten bevorzugte Denkstil (Quadrant B) und den am meisten bevorzugten Quadranten (B) und den am wenigsten ausgeprägten Quadranten (C). • **Die HBDI®-Dominanzverteilung** (rechts) zeigt die verkleinerten Einzelprofile dieser Zahnarztgruppe. Das ist eine sehr aussagekräftige visuelle Darstellung, die die Neigung und Gewichtung der Denkpräferenzen jedes einzelnen Teilnehmers im Gesamtmodell zeigt. Die Darstellung veranschaulicht jedes einzelne Profil mit seiner „Präferenzneigung“ und wie weit es von den anderen Profilen entfernt liegt. Gruppenprofile werden zum Beispiel sehr erfolgreich im Bereich der Teamentwicklung, für Vorträge, Seminare und Workshops eingesetzt.



Gruppenprofil
8 Einzelprofile



Durchschnitt
8 Zahnärzte



Dominanz
Dominanzverteilung Einzelprofile
in A bis D

The Whole Brain® Model is a registered trademark of Herrmann Global, LLC.

Erkennen von Fehlbesetzungen andere Tätigkeitsfelder findet (Welche Helferin ist aufgrund ihres mentalen Profils für welche Tätigkeit eher geeignet und für welche nicht?).

Wenn man die HBDI®-Technologie und gezieltes Denkstilmanagement dafür einsetzt, Mitarbeiter und Arbeit besser aufeinander abzustimmen, können das Praxis-Gesamtergebnis, die materiellen und immateriellen Resultate bedeutend verbessert werden.

Dazu ist es hilfreich, als freiberuflich tätiger Zahnarzt seinen persönlichen, individuellen, besonders bevorzugten Denkstil mit all seinen Stärken und Schwächen zu kennen. Genauso wichtig ist es, auch den Denkstil der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der eigenen Praxis zu kennen. Ideale Grundlage dafür ist eine persönliche Denkstilanalyse. Für deren Darstellung wurde das *Herrmann Brain Dominance Instrument* HBDI® entwickelt mit weltweit mehr als drei Millionen Auswertungen.

Wer hat es erfunden und wie funktioniert das Herrmann Brain Dominance Instrument (HBDI®)?

Das HBDI® beruht auf der Arbeit von Ned Herrmann. Er war Leiter der Führungskräfteentwicklung des Management Development Instituts von General Electric in New York. Dort hat er sich intensiv mit Gehirnforschung beschäftigt und im Zuge dieser Tätigkeit ein Instrument entwickelt, mit dem sich, von Ned Herrmann so bezeichnet, „Hirndominanz“ messen lässt.

Das HBDI® ist ein Instrument auf physiologischer Basis. Es ist kein Test.

Ned Herrmann entwickelte einen speziellen, 120 Fragen umfassenden Fragebogen (den Sie beim Autor als zertifiziertem HBDI®-Trainer anfordern können) mit Fragen etwa nach den Merkmalen der Arbeit – zum Beispiel administrativ Planen, kreative Aspekte – oder persönlichen Merkmalen – zum Beispiel logisch, konservativ,

emotional oder intuitiv –, um die persönlichen Präferenzen eines Menschen zu ermitteln. Die Auswertung erfolgt über Herrmann International Deutschland. Als Ergebnis erhalten Sie die HBDI®-Denkstilanalyse und Ihr HBDI®-Profil in grafischer und tabellarischer Darstellung als umfangreiches Package mit detaillierten Beschreibungen und vielen weiteren nützlichen Informationen. Die Auswertung zeigt wertfrei die relative Verteilung der bevorzugten Denkweisen, so wie ein Mensch sich selber sieht. Dies gibt die Möglichkeit zur Selbsterkenntnis und im Vergleich mit anderen HBDI®-Profilen, zum Beispiel den Mitgliedern des Praxisteam, ein tieferes gegenseitiges Verständnis. Die Profile helfen uns, zu erkennen, wo in unserem Denken Stärken liegen und wie wir Schwächen begegnen und mit ihnen umgehen können.

Wertfrei – aber wertvoll.

Zu beachten ist, dass es weder gute

ANZEIGE



DKV
goDentis

Ihr Partner für Zahngesundheit

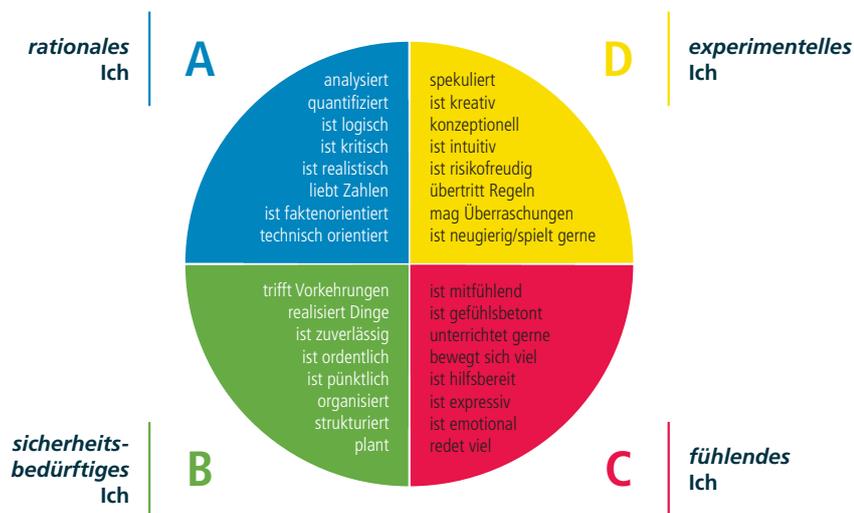
Die Zukunft der KFO
GEMEINSAM GESTALTEN

 0221 / 578 65 10

2

Unsere vier unterschiedlichen Ichs

The Whole Brain® Model is a registered trademark of Herrmann Global, LLC.



noch schlechte Profile gibt. Auch gibt es kein Optimalprofil. Die Profile sind wertfrei, egal welche Präferenzen widerspiegelt werden. Die Ausprägung der Denkpräferenzen wird gemessen, nicht jedoch bewertet.

Jeder Mensch ist einmalig. Das gibt ihm die Möglichkeit, autonom und selbstbewusst zu sein. Jeder hat Denkpräferenzen, Dominanzmerkmale, die für ihn typisch sind und die er bevorzugt, während andere Merkmale weniger dominant sind oder sogar vermieden werden (Abb. 2).

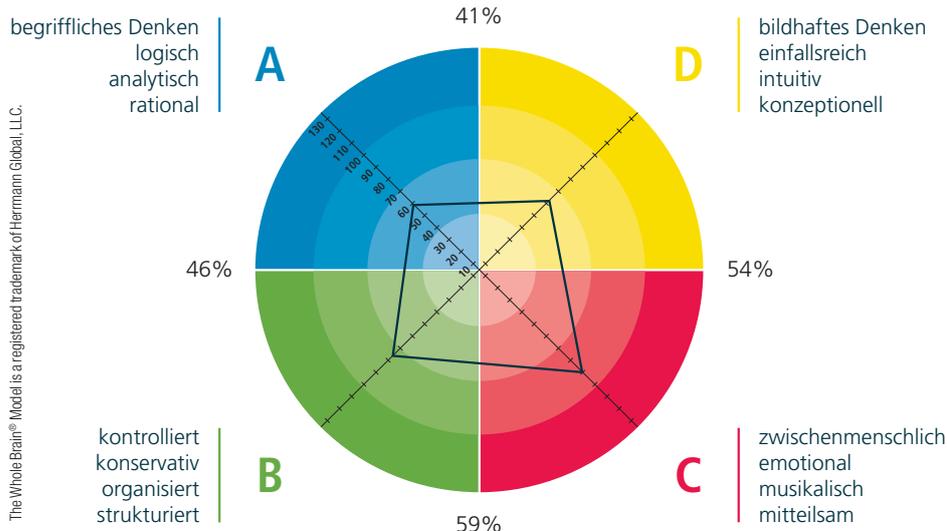
Die HBDI®-Denkstilanalyse
Das Auswertungsergebnis des Fragebogens zeigt, wie ein Mensch denkt und wie er sich – zum Beispiel bei der Kommunikation mit Patienten – verhält, mit welchem bevorzugten Denkstil er oder ein Team Aufgaben angeht und Probleme löst. Ob überhaupt und wie kreatives Potenzial genutzt wird oder mit welcher Systematik Entscheidungen getroffen werden, wenn es zum Beispiel um Investitionen in die Praxis geht oder um Entscheidungen im Rahmen des Personalmanagements.

Mit der HBDI®-Denkstilanalyse gelingt es, unterschiedliche Denkweisen wertfrei sichtbar zu machen. Wir gewinnen neue Erkenntnisse über uns selbst und über andere Personen, mit denen wir täglich zusammenarbeiten. Des Weiteren geht es auch um die effektivere und effizientere Nutzung des Gehirns: Whole Brain® Thinking. Wie wären einzelne Lebenslinien, materielle, geistige, seelische und physische Entwicklungen verlaufen, wenn frühzeitig (zum Beispiel bei der Auswahl des Berufs) der bevorzugte, präferierte und dominierende Denkstil bekannt gewesen wäre? Vielleicht wäre mancher Zahnarzt heute ein weltbekannter Musiker oder Nobelpreisträger wie Albert Einstein, der kein begnadeter Musiker, aber ein exzellenter Denker auf seinem Gebiet war.

3

HBDI®-Einzelprofil | Dr. med. dent. Max Mustermann, Zahnarzt.

Quadrant	A	B	C	D
Profiltyp	2	1	1	2
Paarweise Eigenschaftsbeschreibung	5	7	9	3
Profilwerte	57	75	90	61



ANZEIGE

FINDEN STATT SUCHEN. www.zwp-online.info



Varios 970 iPiezo engine®

FOLGEN SIE IHRER INTUITION

Die intuitive NSK iPiezo-Steuerung für effizienteres Behandeln in allen klinischen Anwendungsbereichen zeichnet das elegante und vielseitige Ultraschallgerät Varios 970 aus. In Verbindung mit einer breiten Auswahl an Aufsätzen sind die Anwendungsmöglichkeiten des schlanksten und leichtesten Ultraschall-Handstücks fast grenzenlos: von der Parodontologie, der Zahnsteinentfernung und endodontischen Anwendung bis hin zur Implantaterhaltung.

- Großes LED-Display: alle Arbeitsparameter logisch angeordnet und klar sichtbar
- Leicht wechselbare 400-ml-Flaschen: für jede Anwendung die richtige Spüllösung sofort zur Hand
- Auto Cleaning Modus: Spülung der Kühlmittelwege auf Knopfdruck
- iPiezo-Steuerung: Feedback Funktion und Auto Tuning Modus stellen in Abhängigkeit von der zu behandelnden Zahnoberfläche und dem ausgeübten Druck des Behandlers immer die erforderliche Leistung zur Verfügung.



MODELL **Varios 970 LUX**
Komplettsset mit LED-Licht
REF **Y1001168**

1.999 €*
2.450 €*

MODELL **Varios 970**
Komplettsset ohne Licht
REF **Y1001175**

1.749 €*
2.150 €*

Perio-Control Aufsätze

Dieses neue Sortiment an Aufsätzen aus Spezialkunststoff ermöglicht die sichere und wirkungsvolle Reinigung von Prothesen und Implantatoberflächen, ohne Schäden an Metallen oder Implantaten hervorzurufen.



V-Aufsatzhalter
V10

gerader Aufsatz
V-P10

gerader Aufsatz
(lang)
V-P12

Doppelt gebogene Aufsätze
V-P11R (rechtsgebogen)
V-P11L (linksgebogen)

Doppelt gebogene Aufsätze
V-P26R (rechtsgebogen)
V-P26L (linksgebogen)

* Preise zzgl. ges. MwSt. Angebot gültig bis 31. Dezember 2014. Änderungen vorbehalten.

Aufgaben- und Tätigkeitsprofil eines Zahnarztes und der individuelle Denkstil.

Die fachlichen, mentalen, sozialen sowie physischen und psychischen Herausforderungen, Aufgaben und Tätigkeiten eines Zahnarztes sind vielfältig:

arztes) ist zunächst einmal für die persönliche Standortbestimmung wertvoll. Es lässt sich nachvollziehen, welche Denkstile und Merkmale für die oben genannten Aufgaben und Tätigkeiten eines Zahnarztes (und des Praxispersonals) bevorzugt gebraucht werden (Abb. 3, Seite 14).

Kreatives, intuitives, einfallsreiches Denken und dementsprechendes Handeln wird eher vermieden. Den geringsten Messwert (57) hat Quadrant A. Das ist das Profil eines eher emotionalen Zahnarztes, musikinteressiert mit Sinn für Spiritualität und der Tendenz zu spontanen Entscheidungen.

Kommunizieren

Sorgfalt **Verschwiegenheit**

Diagnostizieren **Technisches Verständnis**

Analysieren

(z.B. Röntgenaufnahmen)

Informieren

Organisieren

Schreiben

(Berichte)

Führen

(sich selbst und sein Praxisteam)

Genauigkeit

Selbstbewusstsein

Einfühlungsvermögen

Systematik **Stressbeständigkeit**

Fähigkeit zur sinnvollen

Lesen

(Fachliteratur, Berichte usw.)

Regeneration

Beraten

Konzentrationsfähigkeit

Planen

Handwerklich arbeiten in Form zahnärztlicher Behandlungen

Geduld

Konzipieren

(z.B. umfangreichen Zahnersatz)

Entscheidungen treffen

(mit materiellen und immateriellen Folgen, Fern- und Nebenwirkungen z.B. bei Investitionen, bei der Beratung von Patienten oder im Personalbereich)

Wie dieser Zahnarzt seine mentalen Talente nutzen kann und wie vielseitig Denkstilprofile in der Zahnarztpraxis einsetzbar sind und wie das Management der Denkstile funktioniert, lesen Sie in der ZWP 1/2015.



Willi Fausten
Infos zum Autor

info.

Willi Fausten ist nach seiner Ausbildung und Tätigkeit als Zahntechniker und danach in der Dentalindustrie seit 1991 freiberuflich als Berater, Trainer, Coach und Autor tätig. Im Rahmen seiner Tätigkeit als HBDI®-zertifizierter Trainer und Coach unterstützt er unter anderem Zahnärzte mit dem HBDI®-Instrument bei der Entwicklung der Persönlichkeit und der Praxis.

kontakt.

Willi Fausten
Consulting. Training. Coaching.
Zertifizierter HBDI Trainer und Coach.

Kreuzfeld 9, 84186 Vilsheim
Tel.: 08706 949397
consulting@fausten.de
www.fausten.de

Um all diese Aufgaben im Sinne von Quantität, Qualität, Systematik und dementsprechend mit materiellen (z.B. weniger Kosten) und immateriellen (z.B. bessere Gesundheit durch weniger Stress) Ergebnissen zu erfüllen, ist eine integrale Persönlichkeitsstruktur, eine effektive und effiziente Nutzung des Gehirns, der mentalen Talente und eben auch das Wissen über den bevorzugten Denkstil sehr nützlich.

Das Ergebnis einer Denkstilanalyse (siehe Originalprofilgrafik eines Zahn-

Dieses (anonymisierte) Profil ist gekennzeichnet durch eine starke Präferenz für eine konservative Denkweise und kontrolliertes Verhalten mit einem starken Verlangen nach Organisation und Struktur sowie durch Liebe zum Detail und zur Genauigkeit (1 = B-Quadrant: 75). Ebenso stark, der höchste Messwert (1 = C-Quadrant: 90), sind die Tendenzen zu zwischenmenschlichem Verständnis und zur Einfühlbarkeit. Schwach ausgeprägt ist der Quadrant D (2 = D-Quadrant: 61).

ANZEIGE

NEU

Jahrbuch
Laser
zahnmedizin
2015

49 €*



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



*Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten.

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.

COMMERZBANK 
Die Bank an Ihrer Seite

Teil 2

So gelingt ein Softwarewechsel

| Claudia Hytrek

Wenn eine Zahnarztpraxis expandiert, zieht dies in vielen Fällen nicht nur den Umzug in größere Räumlichkeiten und den Bedarf an zusätzlichen Mitarbeitern nach sich. In der Dortmunder Zahnarztpraxis von Dr. Gorden und Dr. Poll erforderte die Expansion auch ein neues Praxismanagementsystem, um den gewachsenen Strukturen gerecht zu werden. Dr. Gorden wagte den Softwarewechsel, nutzte dessen Chancen und kann heute auf eine reibungslose Umstellung zurückblicken.



Die Gemeinschaftspraxis für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde von Dr. Andreas Gorden und Dr. Bettina Poll blickt auf eine mehr als 60-jährige Tradition in der Dortmunder Kampstraße zurück. Sowohl der langjährige Kundenstamm als auch die Neupatienten schätzen die freundschaftliche Atmosphäre: „Man ist füreinander da“, beschreibt Dr. Gorden, der sich als „24-Stunden-Zahnarzt“ bezeichnet, das besondere Verhältnis zwischen Arzt und Patient. Pluspunkte sammelt die Praxis außerdem in Bezug auf die zahnmedizinische Arbeit. So ergänzen sich beispielsweise die Behandlungsschwerpunkte beider Praxisinhaber ideal: Während Dr. Poll die oralchirurgischen und implantologischen Leistungen übernimmt, fallen klassische, konservierende Behandlungen, Prothetik und Gnathologie in den Aufgabenbereich von Dr. Gorden.

Die Kombination von modernster Technik und menschlichem Miteinander kommt an: Bald wurden die ursprünglichen Praxisräume, die Dr. Gorden vor 24 Jahren von seinem Vater übernommen hatte, zu klein. Mit einem Umzug auf die andere Straßenseite vergrößerte sich die Praxis 1996 von 80 auf 300 Quadratmeter. Vor fünf Jahren wurde die Praxis schließlich zu ihrer heutigen Form als Gemeinschaftspraxis umstrukturiert. Auch die Anzahl der Mitarbeiter erweiterte Dr. Gorden sukzessive: Mittlerweile umfasst das insgesamt zwölfköpfige Team unter anderem drei Behandler und zwei Prophylaxe-Mitarbeiterinnen.

Professionelles Praxismanagement für komplexe Strukturen

Um die Strukturen in der gewachsenen Gemeinschaftspraxis professionell abzubilden und den Praxisalltag effizient

Die Einarbeitung des Teams in die neue Software CHARLY verlief reibungslos. Die Potenziale des Systems wurden schnell erkannt.

gestalten zu können, war auch eine neue Praxismanagement-Software notwendig. Aus diesem Grund entschied sich Dr. Andreas Gorden, seine bisherige Software gegen ein neues System einzutauschen. Unternehmerisch beraten fiel die Wahl schnell auf CHARLY (solutio GmbH). „Professionelle Abläufe und eine lückenlose Dokumentation in der avisierten Form waren nur mit CHARLY möglich“, erinnert sich der Praxisinhaber. Außerdem überzeugten ihn der logische Aufbau sowie die eingängige Bedienbarkeit und Benutzerführung des Programms. „CHARLY ist in dieser Hinsicht konkurrenzlos.“ Dr. Gorden vertraute während der gesamten Umstellungsphase auf professionelle Unterstützung: Ein zahnärztliches



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.



Tel.: +49 (203) 60 70 70 · info@jovident.com
www.jovident.com



Erhältlich
in den Farben
blau, pink
und weiß.



Professionelle
Behandlungsabläufe erfordern ein
professionelles Team
und ein professionelles
System im Hintergrund.

Beratungsunternehmen plante die gesamte Umstellung inklusive entsprechender Schulungen im Vorfeld und organisierte die programmtechnische Betreuung im Nachgang. Die solutio GmbH begleitete die Praxis bei der Einrichtung der Stammdaten und der Individualisierung der Komplexe, während sich ein EDV-Profi parallel um die technische Umstellung zum Jahreswechsel kümmerte. Der bewusst gewählte Zeitpunkt ermöglichte einen buchhalterisch und steuerlich sauberen Schnitt. Gleichzeitig nutzte die Praxis die etwas ruhigeren Tage, sodass die Umstellung in „Echtzeit“ und ohne den laufenden Betrieb zu unterbrechen, erfolgen konnte.

Frischer Start mit neuer Software

Die Praxis entschied sich für einen Neustart ohne Datenübernahme – eine ideale Möglichkeit für eine Aufräumaktion, denn in diesem Zusammenhang wurden veraltete und doppelte Adressen bereinigt. Das Vorgängersystem blieb installiert, sodass sich die Eingabe der Patientendaten auf die Stammdaten beschränkte. Eintragungen wurden direkt im neuen System vorgenommen, während das bisherige noch parallel lief. Noch heute können theoretisch ältere Röntgenbilder oder Dokumentationen eingesehen werden. „Professionelle Software und professionelle Abläufe erfordern auch ein professionelles Team“, ist Dr. Gorden überzeugt. Das zog beim Softwarewechsel vorbildlich mit: „Die Angst vor dem Neuen wich schnell der Begeisterung, wie einfach CHARLY ist“, bilanziert der Praxisinhaber. Das Team war schnell eingelernt und sich stets bewusst, welche Potenziale in der neuen Software und in den daraus resultierenden, verbesserten Praxisprozessen schlummer-

ten. Die Mitarbeiterinnen schätzen vor allem, dass sich mit CHARLY die im Alltag geforderte Dokumentation einfach umsetzen lässt: Alles sei mit wenigen Klicks hinterlegbar, was eine gute Vor- und Nachbereitung der Behandlungen im Hintergrund ermögliche. Für Dr. Andreas Gorden hat sich die Software-Umstellung gelohnt: „Ich suchte letztlich einen Helfer im Praxisalltag und habe diesen dank CHARLY gefunden.“ Denn geregelte Arbeitszeiten und mehr gemeinsame Momente mit der Familie lassen sich leichter realisieren, wenn die Prozesse in der Praxis reibungslos ablaufen und sich der Zahnarzt ganz auf die Behandlungen konzentrieren kann. Kein Wunder, dass Dr. Gorden heute wieder alles genau so machen würde.



solutio GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Gemeinschaftspraxis für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde Dr. Andreas Gorden & Dr. Bettina Poll

Kampstraße 41
44137 Dortmund
Tel.: 0231 144955
info@dr-gorden.de
www.dr-gorden.de

solutio GmbH

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





Abb. 1



Abb. 2

Innenausbau Zahnarztpraxis:

Von Konzept bis Möbelfertigung

| Jacqueline Koch

Der Umzug der partnerschaftlichen Gemeinschaftspraxis Sellschäffer in renovierte Räumlichkeiten im Stadtzentrum von Merseburg, der Dom- und Hochschulstadt an der Saale, stand unter dem Motto: Alles neu! Die Zahnärztinnen legten viel Wert auf ein harmonisches Gesamtkonzept – vom Empfangstresen über das Wartezimmer bis hin zu den Details der Dentalzeilen –, alles sollte perfekt aufeinander abgestimmt und als elegante Einheit wahrgenommen werden.

Um diese Wünsche auch realisieren zu können, beauftragte das Ärzteteam die Praxisbauspezialisten der Geilert GmbH und begannen mit ihnen zusammen das Farb-, Form- und Materialkonzept für die rund 120 Quadratmeter große Praxis zu entwickeln. Im Fokus: Natürliche Farbtöne, die ideal aufeinander abgestimmt, mit wenigen Farbakzenten Ruhe und Vertrauen ausstrahlen. So wurden die positiven Assoziationen, die viele mit der Farbe Braun

verbinden, geschickt genutzt, um eine warme und ruhige Atmosphäre zu schaffen. Dunkles Parkett in der gesamten Praxis bildet den Rahmen und fungiert als Kontrast zu dem Weiß der Wände. Elegantes Eichendekor, sägerau gestaltet und somit der Beschaffenheit von Massivholz nachempfunden, verleiht Schränken, Tischen und der Garderobe einen modernen Touch. Schokobraune Stühle passen sich harmonisch dem Boden und Möbeln an. Einige hellgrüne Stühle wurden fast

Abb. 1: Der Empfangsbereich vermittelt den Patienten auf den ersten Blick eine harmonische Atmosphäre. – Abb. 2: Im Wartezimmer wurden grüne Stühle als Farbtupfer passend zum Logo integriert.

spielerisch im Wartebereich integriert. Der frische Grünerton, der aus dem Logo adaptiert wurde, findet sich auch in den restlichen Räumlichkeiten wieder – als Dekorelement, als Scheibenvorhang, als Bildschirmhintergrund oder Lichtquelle. Die Farbwahl in der Kombination mit natürlichen Materialien realisiert einen wertigen Look. Erde, Natur, Holz – ein Dreiklang, der die gesamte Praxisgestaltung dominiert.

Praxis mit Wohlfühlatmosphäre

Auch die weiß gehaltenen Möbelemente bestehen mit moderner Geradlinigkeit und hochwertigen Materialien. So wurde der Empfangstresen aus glänzendem Schichtstoff gefertigt. Ein zurückgesetzter Sockel, Taschenablage und Tresenabdeckung aus Eiche schaffen eine einzigartige und funktionale Empfangstheke. Unterstrichen wird das Bild hoher Wertigkeit durch rückseitig platzierte Schrankeinheiten – ebenfalls eine Kombination aus Holz und weißer Hochglanzoptik. So wurde bereits im Eingangsbereich eine Mischung aus Moderne und Wohlfühlatmosphäre kreiert. „Wichtig war den Ärztinnen, dass sich die Patienten sofort wohlfühlen, wenn sie die Praxis betreten, und das auf den ersten und auch auf den zweiten Blick. Eine ermunternde und positive Umgebung, das war das Ziel, welches wir mit dem Interieur erreichen



NEW INNOVATION

HYALURONIC ACID for **PERIDONTAL** TREATMENTS

PERIOSYAL® SHAPE

Zur Regeneration von minimalem Papillenverlust

- Regeneriert die Gingiva sicher und schnell

Indikation:

- Papillenbehandlung durch Füllen der Defekte

PERIOSYAL® FILL

Fördert die Regeneration des Zahnfleisches

- Kann eine Alternative zur Operation darstellen
- Bietet sofortige Hilfe für den Patienten:
 - + Reduzierung von Schmerz, Blutungen, Entzündungen, Zahnmobilität
- Sichere und einfache Handhabung

Indikation:

- Verbesserung von leichter bis schwerer Gingivitis und Parodontitis
- Effektive Ergänzung einer Parodontalbehandlung
- Verbesserung/Stabilisierung von leichter bis schwerer Zahnmobilität




LABORATORIES
TEOXANE
GENEVA



Abb. 3

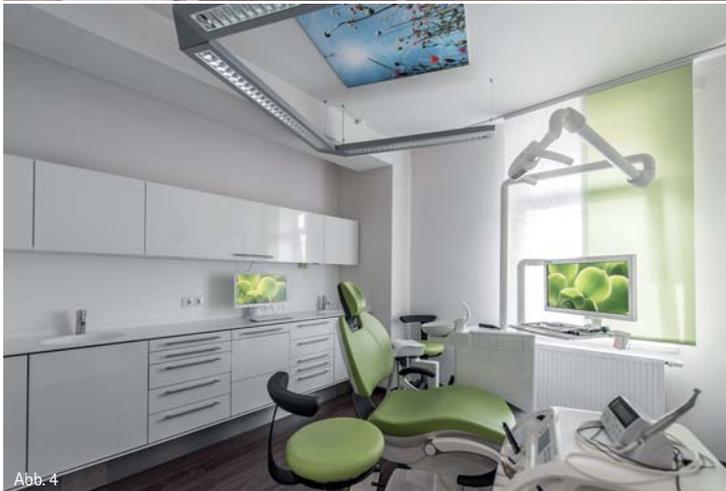


Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 3: Die Verbindung aus Holz und Grüntönen weckt die Assoziation an Natur und Erde und gibt ein vertrautes Gefühl. – Abb. 4: Auch im Behandlungszimmer findet sich das elegant-erfrischende Farbkonzept wieder. – Abb. 5: Jede Dentalzeile ist maßgeschneidertes Handwerk. – Abb. 6: Die fugenlose Oberfläche und die Integrierung der Reinigungsutensilien entsprechen höchsten Hygienestandards.

wollten", kommentiert Jörg Geilert, Geschäftsführer und technischer Leiter der Geilert GmbH. Der Wunsch, die eigene Praxis neu zu gestalten, stellt viele Ärzte vor einen scheinbar unüberwindlichen Berg von Aufgaben und Herausforderungen parallel zum beruflichen Alltag. So wird das Thema Neugestaltung oder gar Komplettumzug oft zum echten Zeitproblem. Für die Zahnärzte aus Merseburg bot das Team der Innenausbauexperten aus dem Praxisbereich die perfekte Lösung. Denn Experten, die sich mit dem täglichen Ablauf in Arztpraxen gut auskennen, unabhängig planen und realisieren, können den Ablauf erheblich vereinfachen.

Dentalzeilen mit vielen Details

So wurden in der neuen Praxis alle Möbel exakt für Raum und Funktion geplant und gebaut. Klare funktionelle Formen, mit zahlreichen praxisspezifischen Details, bestimmen auch das Sprechzimmermobiliar. Die Herstellung einer perfekten Dentalzeile ist dabei ein exaktes Handwerk. Maßgeschneiderte Zeilen gehen auf jede persönliche Anforderung des Zahnarztes ein: persönliche Vorlieben, Rechts- oder Linkshändergriffe sowie bequeme Ablage- und Stauraummöglichkeiten – jeder Handgriff muss schnell und bequem sein. Je nach Raummaß ist die Einteilung frei wählbar. Vom Hygienecenter mit Schiebebeschlag, der über die gesamte Zeilenlänge reicht, über Handschuhe, die nach unten entnehmbar sind, bis zu sensorgesteuerten Seifen- und Desinfektions- oder Papier- und Becherspendern – alles ist machbar. Beim Dentalzeilenbau fand das Hightech-Material Mineralwerkstoff Anwendung. Diese absolut hygienische, fugenlos zu verarbeitende und edel anmutende Oberfläche empfehlen die Planer der Geilert GmbH, wenn maximale Hygienestandards erfüllt werden sollen. Selbst das Becken wird fugenlos eingelassen. Neben dem Hygieneaspekt überzeugen die neuen Dentalzeilen auch mit hoher Alltagstauglichkeit und individueller Funktionalität. Die Optik – zeitlos modern, edel und ansprechend; das schlichte Design der Behandlungszeile aus dem Hause Geilert ist elegant und doch up to date. Egal ob schwebend an der Wand montiert oder mit zurückgesetztem Sockel, die Zeile fügt sich harmonisch in die vorhandene Raumarchitektur ein. Auch in den jeweiligen Behandlungsräumen wurde der zarte Grünton des Logos integriert – Behandlungsstühle, Bilder und Utensilien wurden farblich angepasst. Selbst die Bilder an der Decke, im direkten Blickfeld der Patienten, zeugen von harmonischen, beruhigenden Farben und Motiven. Dank konstruktiver Gespräche während der Planungsphase konnte so eine gute Mischung aus hochwertigen Materialien, funktionalen technischen Elementen und einem harmonischen Raumgefühl realisiert werden. Trotz schwieriger Raummaße besticht die neue Praxis mit einer offenen Atmosphäre sowie viel Licht und Helligkeit – Eigenschaften, die jeder Patient bereits beim Betreten der Praxis wahrnimmt. Ein angenehmer Eindruck, der sich während der gesamten Behandlung noch verstärkt.

kontakt.

Geilert GmbH

OT Altenhof 27 • 04703 Leisnig • Tel.: 034321 622000
 info@geilert-gmbh.de • www.geilert-gmbh.de

Wir haben die Absaugung erfunden. Schon wieder.



1964 haben wir das Absaugsystem erfunden, das die Behandlung am liegenden Patienten möglich machte. Ein Meilenstein in der Dentaltechnik. Mit demselben Anspruch an Qualität und Zuverlässigkeit, haben wir jetzt ein völlig neues System mit Radialtechnologie entwickelt. Das Ergebnis ist über 50 Prozent leichter, mit einem Energiesparpotenzial von bis zu 50 Prozent.
Radial genial: Die Tyscor VS 2 von Dürr Dental.

Mehr unter www.duerrdental.com



Zwischen Behandlungsstuhl und BWA

Zahnarzt muss auch auf Chef- aufgaben vorbereitet sein

| Christian Henrici

Der berufliche Werdegang der meisten Zahnärzte führt immer noch in die eigene Praxis. Obwohl die Bedingungen für die Betreiber in den vergangenen Jahrzehnten schwieriger geworden sind, kann ein niedergelassener Zahnmediziner nach wie vor erfolgreich sein. Eine der Voraussetzungen hierfür ist jedoch, dass er seine Aufgaben als Personalchef und Geschäftsführer genauso ernst nimmt, wie seinen fachlichen Kompetenzbereich am Behandlungsstuhl.

Über einschlägige Erfahrungen mit der Selbstständigkeit verfügen leider nur die wenigsten Heilberufler. Die Möglichkeiten, sich betriebswirtschaftliche Kenntnisse speziell für die Zahnarztpraxis anzueignen, sind ebenfalls dünn gesät, auch weil das Thema im Rahmen der Ausbildung an den Universitäten, wenn überhaupt, nur eine unbedeutende Rolle spielt. Eines ist hierbei besonders wichtig: Die Praxis mag streng genommen zwar ein „Betrieb“ sein – die speziellen Strukturen und Abläufe im Arbeitsalltag erfordern jedoch auf diese Besonderheiten abgestimmte ökonomische und personelle Überlegungen. Fortbildungen in diesem

Bereich sollten also die Bedürfnisse von Praxisbetreibern berücksichtigen. Ein Beispiel für einen solchen Anbieter ist die Westerburger Gesellschaft für zahnärztliche Praxisführung, die 2015 bereits im sechsten Jahr Zahnmediziner, Praxismanagerinnen und zahnärztliches Fachpersonal zum Betriebswirt der Zahnmedizin fortbildet. Im Fokus des fünf Wochenenden umfassenden Kurses stehen betriebswirtschaftliche Themen, die für erfahrene Praxischefs und -chefinnen ebenso relevant sind, wie für zahnärztliche Mitarbeiter und Absolventen des Zahnmedizinstudiums, die sich mit dem Gedanken einer Praxisgründung beschäftigen.

Wissen und Anwendungs- kompetenz großgeschrieben

Den Veranstaltern geht es aber auch darum, Anwendungskompetenz zu vermitteln. Denn auch ein betriebswirtschaftlich weitergebildeter Zahnarzt kann von seinem Wissen nur dann profitieren, wenn er dieses konsequent und täglich umsetzt.

Führungskompetenz ist nur eines der Themen, mit denen sich Praxischefs auseinandersetzen müssen. Zu den ökonomischen Grundlagen, die unabdingbar für den Erfolg einer Praxis sind, gehören Rechnungswesen, Businessplanung, Controlling und Finanzierung ebenso wie Praxismarketing und Recht und Steuern. Leider räumen nur wenige

NEU!

TePe®

We care for healthy smiles

Zahnärzte der Außendarstellung ihrer Praxis die Aufmerksamkeit ein, die dieser Punkt verdient. Im Rahmen der Praxisorganisation müssen sich Praxisbetreiber außerdem mit Themen wie Qualitätsmanagement, ISO-Zertifizierung oder leistungsgerechter Entlohnung befassen.

Neben Zahlen und Fakten kommt auch den sogenannten „Soft Skills“ im Umgang mit Patienten und Mitarbeitern eine steigende Bedeutung zu. Motiviertes Personal und ein dauerhaft an die Praxis gebundener Patientenstamm stellen eine tragende Säule für eine erfolgreiche Praxis dar. Im Zusammenhang mit den Bereichen Selbstmanagement und Unternehmensführung ist es deshalb nötig, dass Zahnärzte darauf achten, dass die Beziehungen zum Personal und zu den Patienten harmonisch verlaufen. Dies gilt gleichermaßen für das tägliche Miteinander im Praxisteam.

Die eigene Balance im Blick behalten

Im stressigen Praxisalltag versäumen es viele Chefs, das eigene seelische Gleichgewicht im Blick zu behalten. Auch für Zahnärzte ist der Begriff der „Work-Life-Balance“ oft ein Fremdwort. Ziel und Inhalt einer Fortbildung zum Betriebswirt der Zahnmedizin muss es deshalb auch sein, die Teilnehmer dafür zu sensibilisieren, dass beruflicher Erfolg nicht zuletzt eine ausgewogene Gewichtung von beruflichen und privaten Belangen ausmacht. Nur auf diese Weise gelingt es Zahnärzten, genug Energie für die anspruchsvollen Aufgaben in der Praxis zu generieren. Im letzten Jahr veröffentlichte der Quintessenz Verlag erstmals ausgewählte schriftliche Abschlussarbeiten, die während des Lehrgangs entstanden sind, in Buchform. Auch 2015 wird wieder ein Band mit besonders gelungenen Hausarbeiten in den Druck gehen. Unter den Beiträgen sind beispielsweise Texte zu den Themen „Stress als Bedrohung des wirtschaftlichen Praxisgewinns“, „Bleaching in der Zahnarztpraxis“ oder „Neugestaltung eines Prophylaxekonzepts bei der Praxisübernahme“ zu finden.

Weitere Infos unter www.betriebswirt-zahnmedizin.de



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

Jederzeit und überall:

TePe EasyPick™

Interdentalreinigung leicht gemacht.
Die effiziente Lösung zur Reinigung
der Zahnzwischenräume. Für ein
sauberes und frisches Gefühl.

Mehr Informationen unter
www.tepe-easypick.com



Teil 27: Patientenbewertung im Internet

30 Fragen zum Thema Arztbewertungen – Teil I von III

| Jens I. Wagner

Wenige Themen werden so kontrovers diskutiert wie die Arztbewertung durch Patienten im Internet. Seit mittlerweile drei Jahren begleitet die Firma DentiCheck Zahnarztpraxen im Umgang mit dieser Herausforderung und sieht sich immer wieder mit ähnlichen Fragestellungen seitens der Ärzteschaft konfrontiert. Im Folgenden finden Sie eine Zusammenstellung der wohl wichtigsten Fragen und Antworten aus zahlreichen Gesprächen.

1. Ich will in den Suchergebnislisten auf Bewertungsportalen oben stehen. Sind Bewertungen hier hilfreich?

Hierfür sind Bewertungen häufig sogar unverzichtbar. Viele traditionelle Bewertungsportale sortieren die Suchergebnisse (z.B. für „Zahnarzt Musterstadt“) maßgeblich nach der Anzahl der für die jeweiligen Ärzte vorliegenden Bewertungen. Auch Ihrem Google-Ranking sind Bewertungen zuträglich.

2. Ich will mein Einzugsgebiet auf die nächstgelegene Stadt erweitern. Sind Bewertungen hier hilfreich?

Um einem potenziellen Patienten einen klaren und triftigen Grund zu geben, 15 Minuten länger im Auto zu sitzen und in Ihre Praxis zu fahren (statt zu einer näher gelegenen Praxis), sind Bewertungen ein probates Mittel. Sie verdeutlichen, dass Ihre Praxis eine der wirklich gerne weiterempfohlenen Praxen der Region darstellt, und können so Menschen aus weiter entfernten Regionen anziehen.

Aber Achtung: Sie konkurrieren um Patienten, die Ihre Praxis mit Praxen aus der betreffenden Stadt vergleichen. Es ist dieser Vergleich, dem Sie standhalten müssen. Dies ist ein entscheidender Unterschied, wenn es um die Ermittlung der richtigen Zielsetzung hinsichtlich der Anzahl von Bewertungen für Ihre Praxis geht.

3. Ich will für bestimmte Suchbegriffe in Google besser gefunden werden. Sind Bewertungen hier hilfreich?

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.

4. Wie viele Menschen suchen einen neuen Arzt über das Internet?

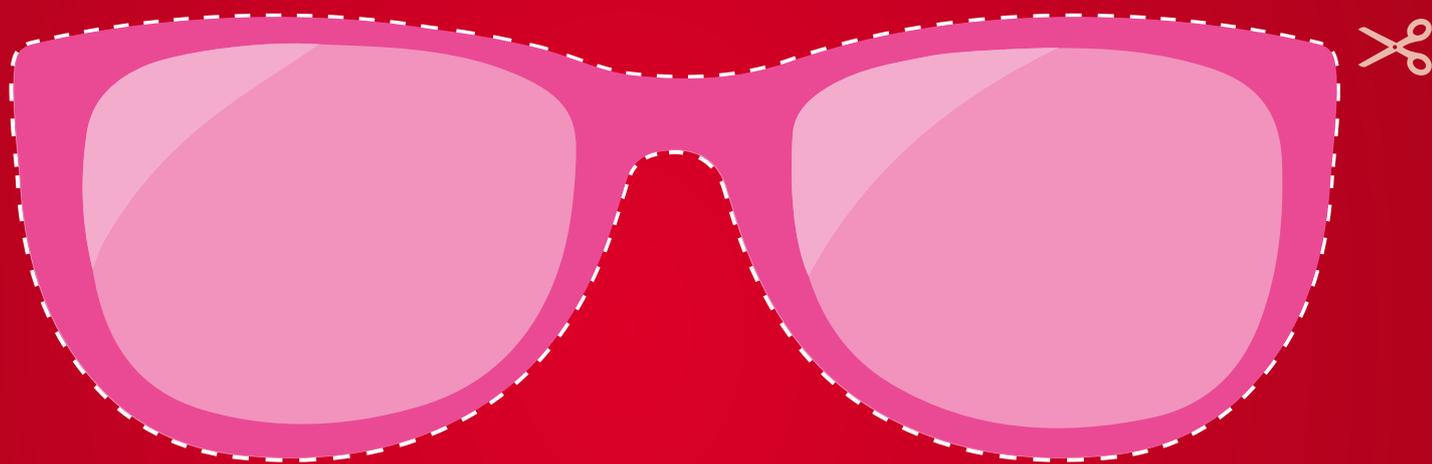
Laut dem Statistischen Bundesamt ist dies 2014 bereits jeder Dritte. Immer häufiger berichten Praxen im Gespräch mit DentiCheck, dass über zwei Drittel ihrer Neupatienten auf dem Anamnesebogen das Internet zurate gezogen haben.

5. Wenn meine Kollegen kaum bewertet sind, warum sollte ich dann trotzdem tätig werden?

Diese Ausgangssituation ist ideal und wird immer seltener. Bewertungsportale sortieren die Ergebnisse auf Suchanfragen nach einem Zahnarzt hauptsächlich nach der Anzahl von (für die Zahnärzte) vorliegenden Bewertungen. Sie können also mit relativ wenigen Bewertungen in sämtlichen Arztbewertungsportalen oben in den Suchergebnissen auftauchen. Dadurch werden Sie von Zahnarzt-suchenden häufiger entdeckt und in die engere



**UNSER KOSTENLOSES ANGEBOT
FÜR ALLE, DIE DENKEN,
UM HIV WÜRDEN SICH SCHON
ANDERE KÜMMERN**



Mehr zu Mythen und Fakten auf:
www.positiv-umdenken.info



**POSITIV
UMDENKEN.**

viiV
Healthcare

Auswahl genommen. Dieser Effekt ist in aller Regel deutlich spürbar.

6. Ich praktiziere auf dem Land. Wozu brauche ich Bewertungen?

Um als Landpraxis dem gegebenenfalls durch die vorhandene Mortalität und den demografischen Wandel resultierenden Patientenschwund entgegenzuwirken oder um gar zu wachsen, müssen Patienten aus einem größeren Einzugsgebiet erreicht werden. Bewertungen helfen Ihnen, potenzielle Patienten davon zu überzeugen, dass sich der weitere Weg in Ihre Praxis lohnt. Sie sind die Praxis der Wahl. Ein sehr guter und im Internet deutlich sichtbarer Ruf erlaubt es Ihnen, Menschen aus weiter entfernten Regionen anzuziehen.

7. Stimmt es, dass Patienten schreiben können, was sie wollen?

Nein, das ist so nicht richtig. Eine Bewertung ist zwar im Grundsatz durch die Meinungsfreiheit geschützt, aber nur insoweit sie eine subjektive Meinungsäußerung darstellt. So haben Tatsachenschilderungen häufig eben eine objektive Komponente. Werden falsche Tatsachen behauptet, ist dies nicht durch die Meinungsfreiheit geschützt. Gleiches gilt für die sogenannte Schmähkritik gegenüber Ihrer Person. Ist eines dieser beiden Kriterien erfüllt, können Sie die Bewertung bei dem entsprechenden Portal reklamieren und auf Löschung hoffen.

8. Mir wurde geraten, nicht nur auf einem Portal, sondern auf mehreren Bewertungen zu sammeln. Wozu?

Erstens: Eine Internetrecherche beginnt immer in Google. Die Suchmaschine wird dem Betrachter in aller Regel eine breite Auswahl an Bewertungsportalen in den Suchergebnissen präsentieren. Sie können also nie wissen, wohin die Recherche führen wird. Sie sind dann optimal aufgestellt, wenn Ihre Praxis auf all den Portalen, die häufiger in Google aufgeführt werden, gut bewertet ist.

Zweitens: Eine Streuung von Bewertungen verbessert Ihr Google-Ranking.¹ Die Suchmaschine arbeitet nach der Logik: „Wenn im Internet viel über einen Ort berichtet wird, muss er

interessanter sein als andere.“ Für Google sind Bewertungen also ein klares Signal für einen interessanten Ort. Wird allerdings nur in einem Portal über Sie gesprochen (quasi Ihre „Stammkneipe“), dann spricht dies weit weniger für Sie, als wenn an vielen Orten über Sie gesprochen (bewertet) wird.

Drittens: Sie schützen sich vor negativen Einzelmeinungen. Das Brisante an der Systematik von Google liegt darin, dass ein Bewertungsportal sukzessive im Google-Ranking für die Suchanfrage nach Ihrer Praxis steigt, sobald eine Bewertung für Sie dort vorliegt. Wird also heute das Portal XY bei einer Google-Suche nach Ihrer Praxis noch nicht angezeigt, so kann sich dies sehr schnell ändern, wenn erst einmal eine Bewertung für Sie dort eingeht.

Liegt dann nur eine einzige Bewertung vor und ist diese negativ, so wird dies direkt in den Google-Suchergebnissen (durch Bewertungssterne visualisiert) dargestellt. Jeder, der Sie nun googelt, sieht auf Anhieb ein negatives Signal. Nur ein präventives Vorgehen kann dieses Szenario effektiv verhindern. Sorgen Sie dafür, auf möglichst vielen Bewertungsportalen zumindest einen Grundstock an Bewertungen zu besitzen. Diese werden eine mögliche negative Einzelkritik relativieren.

9. Ich habe eine Google-Bewertung, aber keine Bewertungssterne. Woran liegt das?

Google zeigt einen Notendurchschnitt in Form von Bewertungssternen erst ab einer gewissen Mindestanzahl von Bewertungen an.

10. Wie kann ich die Anzahl an Bewertungen aktiv steigern?

Im Grunde stehen eine Vielzahl von Möglichkeiten zu Ihrer Verfügung – jede Variante mit ihren Vor- und Nachteilen. Der größte Nachteil der meisten gängigen Methoden besteht in einer suboptimalen Erfolgsquote. Wenn ein Patient zusichert, er wird gerne eine Bewertung veröffentlichen, bedeutet dies noch lange nicht, dass er dies auch wirklich tun wird.

Um den Aufwand für Patient und Praxis minimal zu halten und den Erfolg möglichst zu maximieren, emp-

fehlt sich die Beauftragung einer Dienstleistung. Diese ermöglicht es dem Patienten, eine Bewertung direkt in Ihrer Praxis auf einem Papierbogen oder einem iPad zu schreiben. Die eigentliche Arbeit der Bewertungsveröffentlichung im Internet wird dann durch den Dienstleister, wie DentiCheck, erbracht, der im Auftrag des Patienten an seiner statt handelt.

¹ moz.com/local-search-ranking-factors

info.

DentiCheck bietet zurzeit einen kostenfreien Online-Bewertungs-Check an. Dieser hilft Ihnen, zu verstehen, wie Ihre Praxis aktuell auf zahlreichen Portalen und in Google bewertet wird und welche Konsequenzen sich für Ihr Online-Image ergeben.

- *Wie wird Ihre Praxis im Internet bewertet?*
- *Wie gut ist Ihre Praxis vor negativen Einzelmeinungen geschützt?*
- *Wo steht Ihre Praxis im Bewertungsvergleich zu Ihren lokalen Konkurrenten?*
- *Wie können Bewertungen Ihre Platzierung bei Google und in den Portalen verbessern?*

Das Resultat wird in einem etwa 30-minütigen Telefonat präsentiert. Es werden konkrete Handlungsoptionen vorgeschlagen, sodass Sie im Anschluss selbstständig und effektiv tätig werden können. Zur Anmeldung gelangen Sie unter www.dentichck.de



Jens I. Wagner
Infos zum Autor

kontakt.

DentiCheck.
Aktives Bewertungsmanagement.
Gutes Online-Image.

Siemensstr. 12b, 63263 Neu-Isenburg
Tel.: 06102 37063117
beratung@dentichck.de
www.dentichck.de

Erfolg im Dialog

dental
bauer



Wachstum
Innovation
Visionen
Vertrauen
Ziele
Stabilität

dental bauer – das dentaldepot

dental bauer steht für ein Unternehmen traditionellen Ursprungs im Dentalfachhandel. Es wird nach modernsten Grundsätzen geführt und zählt mit seinem kontinuierlichen Expansionskurs zu den Marktführern in Deutschland, Österreich und den Niederlanden. Derzeit sind rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an über 30 Standorten innerhalb dieser Länder beschäftigt. Der Hauptsitz der Muttergesellschaft ist Tübingen.

Unser Kundenstamm:

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



dental bauer GmbH & Co. KG

Stammsitz
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel +49 7071 9777-0
Fax +49 7071 9777-50
E-Mail info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de



www.dentalbauer.de

Give-aways in der Zahnarztpraxis

| Claudia Göpfert

Immer wieder stellt sich für Zahnarztpraxen die Frage, welche Patientenbindungsmaßnahmen zulässig sind. Häufig fragt sich der Zahnarzt dabei insbesondere, ob er seinen Patienten kleine Geschenke machen darf. Diese lieb gemeinten Kleinigkeiten ziehen regelmäßig rechtliche Probleme nach sich, die von den Wenigsten gesehen werden.

Verschiedene Rechtsgebiete stellen unterschiedliche Anforderungen, sodass Give-aways letztlich nur zulässig sind, wenn die Voraussetzungen aller Gesetze gleichzeitig erfüllt werden. Dies ist jedoch in der Praxis eine recht hohe Hürde.

Heilmittelwerbegesetz

Grundsätzlich sind Give-aways eine nach den Vorgaben des Heilmittelwerbegesetzes zu prüfende Werbegabe. Der in § 7 HWG geregelte Begriff der „Zuwendungen und Werbegaben“ ist weit zu verstehen, er umfasst alle „akzessorischen und abstrakten Werbemittel“ (Brixius, § 7 Rn. 15). Damit werden in erster Linie Waren erfasst, die zum Zwecke der Absatzförderung oder im Zusammenhang mit dem Absatz abgegeben werden. Darunter fallen jedenfalls alle Werbemittel, die zur Patientenwerbung bei einem Termin oder in dessen Vor- oder Nachbereitung in einer Praxis abgegeben werden. Gemäß § 7 Abs. 1 HWG dürfen diese nur abgegeben werden, wenn das Gesetz dies vorsieht. Mit § 7 Abs. 1 Nrn. 1–5 HWG gibt das Gesetz so in einem strikten Ausnahmekatalog vor, wann Zuwendungen und Werbegaben zulässig sind. Für die Give-aways kommt der Ausnahmetatbestand der Reklame-

gegenstände von geringem Wert oder der der geringwertigen Kleinigkeiten in Betracht. Damit lässt das Gesetz Gegenstände mit dauerhaftem und gut sichtbarem (also auffälligem) Werbeaufdruck zu, wenn sie von geringem Wert sind. Von den Gerichten wird die Grenze hierbei bei einem Wert von 1 EUR gezogen. Bei der Prüfung des Werts kommt es dabei nicht auf den Einkaufspreis, sondern auf den Verkehrs- und Verbrauchswert an (Bülow/Ring/Artz/Brixius, HWG, § 7 Rn. 58). Es empfiehlt sich also, die lädenüblichen Preise zu prüfen, die ein Verbraucher zahlen müsste, wenn er das Produkt im Laden kauft. Gegenstände ohne Werbeaufdruck dürfen nach allgemeiner Auffassung nur abgegeben werden, wenn diese einen völlig zu vernachlässigenden geringen Wert haben, wie beispielsweise ein Luftballon. Damit sind die Möglichkeiten, Patienten kleine Werbegeschenke zukommen zu lassen, ersichtlich eingeschränkt. Doch damit nicht genug.

Berufsrechtliche Anforderungen

Ein weiteres zu lösendes Problem folgt aus § 21 Abs. 4 der Musterberufs-

Kleine Geschenke für Ihre Patienten sind nicht grundsätzlich verboten. Allerdings geben die Gesetze nur einen engen Spielraum. So sollten die Produkte • im Wert maximal bei 1 EUR liegen • nicht den tatsächlichen Hersteller erkennen lassen • Sie als Hersteller ausweisen.

ordnung der Bundeszahnärztekammer. Diese Norm, die sich in vergleichbarer Formulierung auch in den Berufsordnungen der einzelnen Zahnärztekammern wiederfindet, verbietet dem Zahnarzt, seine zahnärztliche Berufsbezeichnung für gewerbliche Zwecke zu verwenden oder ihre Verwendung für gewerbliche Zwecke zu gestatten. Inhaltlich ergibt sich aus dieser Norm das Verbot, für gewerbliche Unternehmen zu werben. Von dem Begriff des Werbens erfasst ist jedes Verhalten, das der Förderung des Absatzes oder des Bezugs von Waren oder Dienstleistungen von gewerblichen Unternehmen dient. Hierunter fallen beispielsweise mündliche Kaufempfehlungen, aber auch „sprachlose“ Empfehlungen, beispielsweise, indem Produkte oder Proben übergeben werden. Damit sind die Give-aways von dem Begriff der Werbung jedenfalls umfasst, sodass aus dieser Vorschrift folgt, dass sie nur unter der weiteren Voraussetzung zulässig sind, dass der Hersteller durch die Abgabe des Give-



always nicht beworben wird. Dies wird in der Regel nur dann gelingen, wenn das Produkt nicht mit Herstellerangaben oder der Marke gelabelt ist.

Doch dürfen Sie No-Name-Produkte mit einem Wert von unter 1 EUR unbekannt abgeben?

Produktsicherheitsgesetz

Hier gibt es leider Vorgaben aus dem Produktsicherheitsgesetz, die greifen. So sieht §6 des Produktsicherheitsgesetzes vor, dass Verbraucherprodukte auf dem Markt nur bereitgestellt werden dürfen, wenn der Name und die Kontaktanschrift des Herstellers oder des Bevollmächtigten oder des Einführers angebracht ist.

Unter dem Begriff Verbraucherprodukte versteht man alle Produkte, die für Verbraucher bestimmt sind. Damit fallen insbesondere die für die Patienten bestimmten Give-aways unter diese Vorschrift. Demzufolge muss auf diesen der Hersteller angegeben werden. Genau das verbietet aber die Berufsordnung als unzulässige Werbemaßnahme. Eine Sonderregelung in der Musterberufsordnung, wonach eine Pflichtangabe keine werbemäßige Angabe ist, gibt es ebenso wenig wie Urteile, die diese Einschränkung vornehmen.

Die Lösung ergibt sich aus der Definition des Herstellers in §2 Nr.14 Produktsicherheitsgesetz, wonach der Hersteller nicht nur jede natürliche oder juristische Person ist, die ein Produkt herstellt oder entwickelt oder herstellen lässt und dieses Produkt unter ihrem eigenen Namen oder ihrer eigenen Marke vermarktet, sondern auch jeder, der geschäftsmäßig seinen Namen, seine Marke oder ein anderes unterscheidungskräftiges Kennzeichen an einem Produkt anbringt und sich dadurch als Hersteller ausgibt. Damit dürften Sie also die No-Name-Give-aways abgeben, wenn diese mit Ihrem Namen und Ihrer Adresse als Hersteller-Kontakt Daten versehen sind. Nachteil dieses Vorgehens ist allerdings, dass Sie vollumfänglich für das Produkt verantwortlich sind. Sie müssen dafür Sorge tragen, dass alle rechtlichen Voraussetzungen erfüllt sind, um das Produkt auf dem Markt bereitstellen zu dürfen, insbesondere,

dass alle Genehmigungen und Erklärungen vorliegen und das Produkt über erforderliche Zertifikate wie beispielsweise die CE-Kennzeichnung verfügt. Eine abschließende Darstellung ist an dieser Stelle leider nicht möglich, da in Abhängigkeit von dem jeweiligen Werbeartikel eine Vielzahl von Gesetzen anwendbar sein kann, für deren Einhaltung Sie als Hersteller verantwortlich wären.

Zusammenfassung

Kleine Geschenke für Ihre Patienten sind nicht grundsätzlich verboten. Allerdings geben die Gesetze nur einen engen Spielraum. So sollten die Produkte

- im Wert maximal bei 1 EUR liegen;
- nicht den tatsächlichen Hersteller erkennen lassen;
- Sie als Hersteller ausweisen.

Darüber hinaus sollten Sie sich bei Ihrem Anwalt erkundigen, welche weiteren besonderen Anforderungen erfüllt werden müssen, um das jeweilige Produkt an die Patienten herauszugeben. Dies kann nur in Abhängigkeit von dem konkreten Give-away beurteilt werden.



Claudia Göpfert
Infos zur Autorin

kontakt.

Claudia Göpfert

Rechtsanwältin
Fachanwältin für
gewerblichen Rechtsschutz
Fachanwältin für
Urheber- und Medienrecht

Lyck & Pätzold Medizinanwälte

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



GUM® TRAV-LER®



Interdentalraumpflege leicht gemacht.

- Neun verschiedene Größen – passend für jeden Interdentalraum.
- Hygienischer Schutz der Borsten durch CHX.
- Flexibler, ergonomischer Griff.
- Rutschsichere Fingerauflage.
- Bürstenhals aus Kunststoff – kann um 45° gebogen werden.



- Einfache Handhabung für hohe Patientencompliance.
- Bessere Plaque-Entfernung dank innovativer Dreiecks-Borstenstruktur.
- Nylon-ummantelter Draht.
- Schutzkappe – kann gleichzeitig als Griffverlängerung genutzt werden.



Praxismietvertrag: Auf die Gestaltung kommt es an

| RA Oliver Weger

Was viele Ärzte nicht wissen: Viele Praxismietverträge haben Formfehler und sind zumindest teilweise unwirksam. Was bei Neuabschluss und Änderung von Mietverträgen unbedingt zu beachten ist.

Praxisinhaber wiegen sich bei ihren Mietverträgen oft in trügerischer Sicherheit. Viele Praxismietverträge und Ergänzungsvereinbarungen halten einer rechtlichen Prüfung nicht stand. Schon kleine Formfehler können die Rechtskraft des gesamten Dokuments gefährden. Ärzte sollten ihre Mietverträge frühzeitig auf den Prüfstand stellen, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden.

Formvorschriften genau beachten

Von elementarer Bedeutung ist das sogenannte Schriftformgebot gemäß § 550 BGB. Zur Einhaltung der Schriftform ist erforderlich, dass der Praxismietvertrag die wesentlichen Vertragsbestandteile enthält. Dazu zählen die Vertragspartner, der Mietgegenstand, der Mietpreis, die Mietdauer sowie die Nebenkosten.

Einzelne Blätter, darunter der Vertragstext und mögliche Anlagen, dürfen nicht allein durch eine Büroklammer zusammengehalten werden. Sie müssen durch eine Kordel oder Heftung fest miteinander verbunden sein. Eine Trennung der Dokumente darf nicht ohne Weiteres, d.h. nur unter teilweiser Beschädigung, möglich sein. Sind wesentliche Vertragsbestandteile in zwei separaten, nicht miteinander verbundenen Urkunden enthalten, so

müssen beide Urkunden aufeinander Bezug nehmen. Für einen objektiven Betrachter muss zweifelsfrei erkennbar sein, dass beide Urkunden eine Einheit bilden.

Die Vertragsparteien müssen den Praxismietvertrag als einheitliche Urkunde eigenhändig mit Namensunterschrift unterzeichnen.

Soweit die Unterzeichnung aufseiten eines Vertragspartners durch einen Vertreter erfolgt, sollte die Vertretung durch den Zusatz „i.V.“ kenntlich gemacht werden. Der andere Vertragspartner sollte sich zuvor durch Vorlage einer Vollmacht Gewissheit darüber verschaffen, dass der Unterzeichner tatsächlich als Vertreter des Vertragspartners auftreten kann.

Darüber hinaus bietet es sich aus Beweisgründen an, die einzelnen Seiten des Vertrages und die Anlagen zum Mietvertrag durch alle Vertragsbeteiligten auf jeder Seite mit dem Namens Kürzel, der sogenannte Paraphe, zu versehen. Dies ermöglicht es den Vertragsbeteiligten, im Streitfalle zu beweisen, was Inhalt des Vertrages geworden ist.

Folgen eines Schriftformverstößes

Wird die erforderliche Schriftform nicht eingehalten, gilt ein Mietvertrag, wenn er für eine längere Zeit als ein Jahr abgeschlossen wird, als auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Die Regelung gilt auch für den Abschluss und die Änderung von Praxismietverträgen.



Dies hat dann zur Folge, dass etwaige im Praxismietvertrag aufgenommene Mindestlaufzeiten des Mietverhältnisses keine Geltung haben. Ein Mietvertrag über Praxisräume kann in solchen Fällen von beiden Seiten, d.h. Vermieter und Mieter, bis zum dritten Werktag eines Kalendervierteljahrs zum Ablauf des nächsten Kalendervierteljahrs ordentlich gekündigt werden. Es besteht quasi eine sechsmonatige Kündigungsfrist.

Dies ist insbesondere für den Praxismietmieter gefährlich, der seine Praxisplanung zumeist langfristig ausgelegt hat. Schließlich ist der Standort der Praxis ein wesentlicher Wirtschaftsfaktor. Beruft sich der Vermieter im Nachhinein auf den Schriftformverstoß und kündigt den Mietvertrag ordentlich zum nächstmöglichen Zeitpunkt, so kann dies für den Praxismietmieter existenzbedrohende Züge annehmen. Denn: ohne Praxisräume keine Praxis, ohne Praxis keine Einnahmen.

Vorsicht bei Änderungen

Das Schriftformgebot gemäß § 550 BGB gilt auch für Änderungsvereinbarungen zum Praxismietvertrag.

Entspricht die Änderungsvereinbarung nicht dem Schriftformgebot, ist grundsätzlich die gesamte, d.h. auch die ursprüngliche mietvertragliche Vereinbarung, als auf unbestimmte Zeit abgeschlossen anzusehen. Die Folge: Der Mietvertrag ist durch die Beteiligten innerhalb der gesetzlichen Frist kündbar, auch wenn der ursprüngliche Mietvertrag formgerecht abgeschlossen wurde. Der Schriftformverstoß in der Änderungsvereinbarung „infiziert“ den ursprünglichen Praxismietvertrag.

Soll der ursprüngliche Praxismietvertrag ergänzt werden, so kann dies folgendermaßen erfolgen: Der Hauptmietvertrag wird aufgehoben und mit einer einheitlichen Urkunde ein völlig neuer Mietvertrag abgeschlossen. Dies ist jedoch in der Regel unpraktikabel. Alternativ kommt eine gesonderte Ergänzungsvereinbarung in Betracht. Sie sollte wie oben beschrieben fest mit dem ursprünglichen Mietvertrag verbunden werden.

In den letzten Jahren hat die Rechtsprechung hier jedoch eine gewisse Auflockerung erfahren. Hiernach ist

eine feste Verbindung zwischen beiden Urkunden nicht erforderlich, wenn die Änderungsvereinbarung alle wesentlichen Bestandteile eines Mietvertrages (Vertragspartner, Mietgegenstand, Mietpreis, Mietdauer sowie Nebenkosten) enthält. Zumindest muss die Ergänzungsvereinbarung auf den ursprünglichen Mietvertrag bzw. vorhergehende Vereinbarungen Bezug nehmen und klarstellen, dass es bei den bisherigen mietvertraglichen Vereinbarungen bleibt, soweit diese nicht angepasst wurden.

Richtig nachverhandeln

Oft wünschen sich Ärzte nach Abschluss des Praxismietvertrages eine Anpassung des laufenden Mietvertrages, beispielsweise hinsichtlich der Laufzeit des Vertrages.

Hierbei ist zu beachten, dass Praxismietverträge dem Gewerbemietrecht unterliegen, welches im Gegensatz zum Wohnraummietvertrag weitgehend unregelt und frei vereinbar ist. Praxismietmieter werden sich wesentlich seltener auf unwirksame Regelungen berufen können als Wohnraummietmieter. Die Durchsetzung von vertraglichen Änderungen erfordert stets die Verhandlung mit dem Vermieter und dessen Zustimmung.

Soweit die gewünschten Änderungen auch für den Vermieter positiv sind, beispielsweise eine Verlängerung der Festmietzeit, haben Praxismietmieter eine gute Verhandlungsposition. Anders ist dies bei Änderungen, die sich für den Vermieter finanziell negativ auswirken, etwa die finanzielle Beteiligung des Vermieters an geplanten Umbauten des Mieters im Mietbestand. Hier sollte im Rahmen der Verhandlungen der Mehrwert des Vorhabens für den Vermieter herausgestellt werden.

Wird die Modernisierung von Praxisräumen geplant, die mit Umbauten des Mietobjekts einhergeht, sollte argumentiert werden, dass diese Umbauten zu einer bleibenden Wertsteigerung des Mietobjektes führen, sodass eine finanzielle Beteiligung des Vermieters gerechtfertigt ist.

Hat der Praxismietmieter in der Vergangenheit auf die Geltendmachung von Ansprüchen, etwa das Recht auf Mietminderung wegen Wassereinbruch

oder Heizungsausfall, verzichtet, hat er in neuen Verhandlungen den Vermieter daran zu erinnern. Häufig lassen sich Vermieter so leichter von einem gewissen Entgegenkommen überzeugen.

Möchte der Praxismietmieter vor Ablauf der Festmietzeit vorzeitig ausziehen und liegt kein Grund zur außerordentlichen Kündigung vor, bieten sich mehrere Möglichkeiten: Mieter können dem Vermieter einen potenziellen Nachmieter präsentieren, der bereit wäre, den Mietvertrag mit allen Rechten und Pflichten zu übernehmen. Alternativ kann der Praxismietmieter dem Vermieter für die vorzeitige Beendigung des Praxismietvertrages eine Abstandsanzahlung anbieten, die zumindest einen Teil seines Mietausfalls kompensiert.

Die Beispiele zeigen, dass auch während eines bestehenden Mietverhältnisses Spielraum für vertragliche Änderungen besteht. Es kommt immer darauf an, wie man auf den Vermieter zugeht und die vermeintlich widerstreitenden Interessen in Einklang bringt. Praxismietmieter sollten vorab fachlichen Rat einholen, um die Vertragssituation zu klären und die richtige Verhandlungsstrategie zu erörtern.



RA Oliver Weger
Infos zum Autor

kontakt.

Rechtsanwalt Oliver Weger

Fachanwalt für Medizinrecht
Wirtz, Walter, Schmitz & Partner mbB
Wilhelm-Strauß-Straße 45–47
41236 Mönchengladbach
oweger@wws-mg.de
www.wws-gruppe.de

Fragen und Antworten

Traumatisierte Patienten

| 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 über Patienten geschrieben, die traumatische Erlebnisse hatten.

Anfrage: *Wir haben in unserer Praxis durch Empfehlungen und Kontakte inzwischen einen großen Zulauf an Patienten, die durch Traumata wie Unfälle oder häusliche Gewalt Schreckliches erfahren haben. Bei den medizinischen und zahnmedizinischen Rekonstruktionen und ästhetischen Maßnahmen erzielen wir große Erfolge. Was uns als Team jedoch zunehmend mehr belastet sind die psychischen Themen, mit denen wir immer wieder konfrontiert werden. Die Geschichten der Patienten sind schon an sich schwer zu verarbeiten; mehr Schwierigkeiten haben wir ehrlicherweise mit den Emotionen, die unerwartet zwischen Trauer, Panik, Euphorie und Resignation schwanken können. Gibt es Anhaltspunkte, welche Phasen die Patienten durchmachen und wie wir auf sie eingehen sollen? Das würde dem Team mehr Sicherheit geben, denn oft zweifeln die Mitarbeiterinnen, ob sie gute Arbeit leisten.*

Sie beschreiben eine Patientenzielgruppe, die unerwartete und traumatisierende Erlebnisse hatte, welche die ästhetische Behandlung in Ihrer Praxis nötig machen. Die chirurgisch-ästhetische Arbeit ist Ihr Metier und es ist nachvollziehbar, dass die Fülle an schwer einschätzbaren Emotionen eine Herausforderung darstellt. Sie scheinen

sowohl gute Ergebnisse zu erzielen als auch psychologisch einfühlsam vorzugehen, sonst würden die Patienten Sie nicht weiterempfehlen. Ihre Arbeit gibt den Patienten wieder einen Teil ihres alten Lebens vor dem Trauma zurück, zugleich wird die Zukunft geplant. Ein Gefühl von Normalität und Alltag kann eintreten. All diese Punkte sollten Sie und Ihr Team sich regelmäßig vor Augen führen, wenn Sie Momente des Zweifels haben.

Zudem ist es wichtig, dass Sie es sich nicht zur Aufgabe machen, die traumatischen Erlebnisse mit Ihren Patienten aufarbeiten zu müssen. Das innerpsychische Geschehen ist zu komplex, um es im Rahmen einer (zahn-)ärztlichen Behandlung heilen zu können. Die Symptome sind variabel, sodass ich Ihnen leider kein klar strukturiertes Schema vorgeben kann. Dennoch kann es für Sie hilfreich sein, zu erfahren, was die Betroffenen innerlich erleben und wie in der Psychotherapie darauf eingegangen wird.

Trauma und posttraumatische Belastungsstörung

Eine posttraumatische Belastungsstörung (PTBS) kann hervorgerufen werden durch Ereignisse wie Unfall, körperliche oder seelische Gewalt, sexuellen Missbrauch, Naturkatastrophen, Kriegserlebnisse, lebensbedrohliche Krank-

heiten, Todesfälle oder ähnlich erschütternde Erlebnisse. Nicht alle Personen, die so etwas erleben, müssen psychotherapeutisch behandelt werden. Falls die Betroffenen psychisch auffällig werden, treten die Symptome oft direkt nach dem Erlebnis auf. Es kann jedoch auch sein, dass Jahre später, meist durch einen ähnlichen Auslöser, die Symptome einer PTBS auftreten. Treten die Symptome bis zu drei Monate auf, spricht man von einer akuten PTBS, bei einer längeren Dauer von einer chronischen PTBS. Das Gehirn kann häufig die schrecklichen Ereignisse nicht verarbeiten, sodass Erinnerungsbruchstücke wie zersplittert im Gehirn abgelegt werden und häufig keinen Zugang zum Sprachzentrum haben. Der Patient hat sozusagen wild aufspringende Bilder, die er kaum in Worte fassen kann, was es ihm schwer macht, sie zu verarbeiten.

Die von Ihnen genannten Gefühle beschreiben sehr gut einige der Symptome. Die Patienten fühlen sich in erster Linie hilflos. Sie haben wenig Selbstvertrauen und auch oft kein Vertrauen in andere Menschen. Emotionen wie Schuldgefühle, Ärger, Trauer, Wut und Scham können permanent oder fluktuierend auftreten. Am bekanntesten sind sogenannte Flashbacks, wenn der Patient durch einen Trigger ausgelöst das Geschehene wiedererlebt, als

ob es tatsächlich passiere. Es kommt dabei auch zu keiner Milderung des Erlebens oder zu einer Gewöhnung, der Patient ist wieder und wieder in die ehemalige Situation zurückversetzt und reagiert entsprechend. Trigger könnten in Ihrem Arbeitsfeld das Bohrergeräusch oder ein über die Patientin gebeugter Zahnarzt sein. Die Erinnerungen an das Trauma drängen sich immer und immer wieder auf. Die aktive Auseinandersetzung mit dem Erlebten wird üblicherweise eher vermieden. Bei einigen Betroffenen kommt es zu einer Gefühlstauheit, bei anderen zu einer Hyperaktivität.

Behandlung

Die psychologische Behandlung traumatisierter Menschen sollte immer Fachpersonen überlassen werden, was möglicherweise schon einmal etwas Last von Ihrem Praxisteam nimmt. In einer Psychotherapie geht es in der ersten Phase darum, die Patienten zu stabilisieren. Sie erlernen Strategien im Umgang mit dem Geschehenen und reflektieren ihre Stärken und Ressourcen. Selbstverletzendes Verhalten sollte reduziert bis eliminiert werden. Wie gehen die Patienten mit sich selbst um? Was können sie tun, sobald es ihnen schlecht geht? Haben sie ein sozial stützendes Umfeld? All dies sind Schwerpunkte in der Therapie. Dass die Patienten zu Ihnen kommen, zeigt meist, dass sie zumin-

dest nicht resigniert haben. Haben sie möglicherweise schon Techniken erlernt, die sie bei Ihnen anwenden können? Gibt es Freunde, Familie und Bekannte, die sie begleiten können?

In der zweiten Phase der Psychotherapie geht es um die aktive Traumabearbeitung. Erst, wenn der Patient stabil genug ist, kann er sich mit dem Geschehenen auseinandersetzen. Bilder, Sprache und Emotionen werden wieder verknüpft und sortiert. Bevor der Patient nicht weit in dieser Phase vorangeschritten ist, sollten Sie mit ihm nicht zu viel über das Erlebte reden – zu groß ist die Gefahr, dass er unkontrolliert in ein Flashback fällt. Konzentrieren Sie sich darauf, zu erfahren, wie der Patient in Zukunft aussehen möchte.

In der dritten (Integrations-)Phase lernen die Betroffenen, das Trauma als Teil ihrer Geschichte zu akzeptieren. Fragen nach dem Sinn kommen auf, häufig noch einmal gepaart mit Trauer um das, was anders hätte sein können. Wut auf den Täter oder sich selbst kommt ebenso vor. Die Personen arbeiten daran, ihr Leben nicht mehr auf das Trauma auszurichten oder darum herum zu leben. Es werden wieder Orte besucht, die möglicherweise gemieden wurden. Es wird mit Menschen gesprochen, die man nicht mehr sehen wollte, weil sie zu fremd geworden waren in der eigenen Bedrängnis. Die Frage nach der eigenen Zukunft, nach persönlichen Wünschen und Freuden steht im Vor-

dergrund. Hier können Sie gut unterstützen, da Sie dem Patienten die Möglichkeit geben, wieder nach vorne zu schauen.

Insgesamt sind Einfühlungsvermögen, Ruhe und Wertschätzung – wie bei allen Patienten – wichtige Faktoren im Umgang mit traumatisierten Menschen. Versuchen Sie, Situationen zu vermeiden, die ein Flashback auslösen könnten. Nehmen Sie die Patienten in Ihrer psychischen Verfassung an, wie sie sind. Nehmen Sie sich selbst die Last von den Schultern, die posttraumatische Belastungsstörung therapieren zu müssen. Sie unterstützen die Patienten mit dem Beruf, den Sie für sich gewählt haben und geben dadurch äußerlich sichtbare Normalität zurück, die auch innerlich zur Heilung beitragen wird.

Stellen Sie uns Ihre Fragen!

zwp-redaktion@oemus-media.de



Dr. Lea Höfel
Infos zur Autorin

kontakt.

Dr. Lea Höfel

Tel.: 0178 7170219

lea.hoefel@arcor.de

www.weiterbildung-zahnheilkunde.de

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 Intraoralkamera inklusive Codeleser.

vision-u.de

vision U

vision U intuitiv begreifen:
Jetzt online in 12 kurzen
Filmen:

vision-u.de/download

ULTRADENT

Eugen-Sänger-Ring 10 · D-85649 München · Tel.: +49 89 42 09 92-0 · info@ultradent.de · ultradent.de

Der neue Mindestlohn ab dem 1. Januar 2015

Eyk Nowak

Wieder einmal hat der Gesetzgeber ein Gesetz auf den Weg gebracht, das in seiner praktischen Anwendung und aufgrund der großen Komplexität des Arbeitsmarktes mehr Fragen aufwirft als es Antworten gibt. Vieles wird wohl erst in der Rechtsprechung der Arbeitsgerichte in den nächsten Jahren geklärt werden können. Dies wohl leider vor allem zulasten der Arbeitgeber. Denn die Sanktionsmöglichkeiten des Gesetzes sowie Verpflichtungen zur Nachzahlung von Sozialabgaben bei nicht ordnungsgemäßer Anwendung des in vielen Bereichen unklaren bzw. unvollständigen Gesetzestextes liegen, wieder einmal, ausschließlich im Bereich der Praxisinhaber.

Doch welche Regelungen im Einzelnen gilt es ab dem 1. Januar 2015 zu beachten? Der Mindestlohn beträgt 8,50 EUR pro Stunde und stellt die verbindliche Untergrenze für nahezu alle abhängigen Beschäftigungsverhältnisse dar. Dabei bezieht sich der Mindestlohn auf die Bruttovergütung pro Zeitstunde, also für die arbeitsvertraglich vereinbarte Leistung des Arbeitnehmers.

Damit ist klar, dass Zulagen, Zuschläge, Überstundenvergütungen etc. nicht in den Mindestlohn mit hineingerechnet werden dürfen, da sie als Ausgleich für eine Mehrleistung des Arbeitnehmers bezahlt werden. Es zählen somit nur die Vergütungsbestandteile in die Berechnungsgrundlage des Mindestlohns, die für die gewöhnliche Arbeitsleistung des Arbeitnehmers bezahlt werden. Auch das klassische Weihnachtsgeld bzw. Urlaubsgeld wird nicht in den Mindestlohn miteinbezogen.

Gemäß § 3 MiLoG ist der Anspruch auf Mindestlohn grundsätzlich unabdingbar. Auch ein Verzicht auf den Mindestlohn ist nicht möglich. Weiterhin ist gesetzlich geregelt, dass eine Verwirkung des Anspruchs ausgeschlossen ist. Lediglich im Rahmen eines gerichtlichen Vergleichs kann der Arbeitnehmer auf seinen Anspruch auf Mindestlohn verzichten. Diese sehr strengen gesetzlichen Vorgaben haben z.B. zur Folge, dass im Nachhinein bei Unterschreitung des Mindestlohnes keine Heilung durch Vorlage eines entsprechenden Arbeitsvertrages mehr erreicht werden kann, mit allen Konsequenzen sowohl in Bezug auf die notwendige Nachzahlung an den Arbeitnehmer, die im Gesetz verankerten Geldbußen sowie die Nachzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen. Da der Mindestlohn, bis auf ganz wenige Ausnahmen, jedem Arbeitnehmer zusteht, ist in der ärztlichen Praxis vor allem bei geringfügigen und kurzfristigen Beschäftigungsverhältnissen erhöhte Vorsicht geboten. Denn lediglich Auszubildende, Jugendliche unter 18 Jahren ohne abgeschlossene Berufsausbildung, Langzeitarbeitslose in den ersten sechs Monaten der Beschäftigung nach mindestens einem Jahr Arbeitslosigkeit und bestimmte Praktika sind von den Regelungen zum Mindestlohn ausgenommen (§ 22 Abs. 1 und Abs. 4 MiLoG). Somit muss der Mindestlohn auch bei befristeten Probearbeitsverhältnissen, in der Probezeit und wohl auch im Rahmen einer „Probearbeit“ gezahlt werden.

Bei geringfügig Beschäftigten, sog. Minijobbern, sind die pauschale Lohnsteuer und die Sozialversicherungsabgaben nicht in die Bemessungsgrundlage des Mindestlohns mit einzuberechnen. Maßstab ist ausschließlich das ausbezahlte Entgelt, also monatlich max. 450 EUR.

Im Rahmen der Einführung des Mindestlohngesetzes ist die Dauer einer kurzfristigen Beschäftigung auf 70 Tage angehoben worden. Allerdings gelten für eine kurzfristige Beschäftigung unverändert die sehr strengen Grundvoraussetzungen, wie die Beschränkung der Beschäftigungsdauer auf 18 zusammenhängende Arbeitstage sowie einem Arbeitslohn von durchschnittlich höchstens 62 EUR je Arbeitstag. Der Stundenlohn darf dabei durchschnittlich 12 EUR nicht übersteigen.

Der Praxisinhaber hat außerdem bestimmte Dokumentationspflichten zu erfüllen. Der Arbeitgeber muss Beginn, Ende und Dauer der täglichen Arbeitszeit für geringfügig und kurzfristig Beschäftigte aufzeichnen, um nachzuweisen, dass der Mindestlohn von 8,50 EUR/Stunde eingehalten wird. Eine Ausnahme gibt es lediglich für geringfügig Beschäftigte in Privathaushalten. Die Dokumentation muss spätestens bis zum siebten, auf den Tag der Arbeitsleistung folgenden Kalendertag, erfolgen. Die Aufzeichnungen müssen mindestens zwei Jahre aufbewahrt werden.

Der Mindestlohn gilt im Übrigen auch für Arbeitsverhältnisse unter nahen Angehörigen, also z.B. für Ehegattenarbeitsverhältnisse. Praktikanten haben einen Anspruch auf Mindestlohn ab einer Dauer von drei Monaten. Studenten einer sogenannten Dualen Hochschule sind ausdrücklich vom Anspruch auf Mindestlohn ausgenommen.

Eine Differenz zum Mindestlohn kann vom betroffenen Arbeitnehmer eingeklagt werden. Auch die Sozialversicherungsträger können Nachforderungen an den Praxisinhaber stellen. Außerdem ist die Auftraggeberhaftung gemäß § 14 AentG zu beachten, wonach der Auftraggeber im Rahmen eines Werk- oder Dienstvertrages dafür haftet, dass auch seine Subunternehmer, z.B. das Zahnlabor oder die Putzfirma, deren Arbeitnehmern den Mindestlohn zahlen. Die Frage, wie der Auftraggeber dies kontrollieren soll, beantwortet der Gesetzgeber nicht. Hier bleiben dem Praxisinhaber lediglich die sorgfältige Auswahl der Subunternehmer und ggf. privatschriftliche vertragliche Vereinbarungen, die aber die Auftraggeberhaftung selbst nicht beschränken können.

Ebenfalls zu beachten sind die erheblichen Geldbußen, die im Mindestlohngesetz enthalten sind. So hat derjenige, der den Mindestlohn unterschreitet oder diesen nicht rechtzeitig bezahlt, sowie ein Auftraggeber, der weiß oder fahrlässig nicht weiß, dass sein Subunternehmer die Anforderungen des Mindestlohnes nicht einhält, mit einer Geldbuße von bis zu 500.000 EUR zu rechnen. Auch vor diesem Hintergrund sollte der Praxisinhaber das Thema Mindestlohn nicht unterschätzen.

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



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



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



Zertifizierter
Onlineshop

Berlin

|

Göttingen

|

Oldenburg

|

Paderborn

|

Steinbach-Hallenberg

Ab jetzt geht es aufwärts!

Gabi Schäfer

Wer in diesem auslaufenden Jahr meine Artikel zum Thema Wirtschaftlichkeitsprüfung verfolgt hat, kann leicht den Eindruck gewinnen, dass die Kassenzahnheilkunde ein schwieriges Feld ist, in dem ein Zahnarzt nur verlieren kann.



Sicher ist es so, dass die Richtlinien die Abrechnungsfähigkeit von erbrachten Leistungen streng regulieren und viele Zahnärzte diese Richtlinien aus Unwissenheit verletzen und sich so einem erheblichen Regressrisiko aussetzen. Aber in den Richtlinien werden nicht nur Abrechnungsmöglichkeiten eingeschränkt, sondern es wird auch die Erbringung von Folgeleistungen gefordert.

Das einfachste Beispiel ist die Eingangsröntgenaufnahme bei einer Wurzelbehandlung, die für die Entscheidung benötigt wird, ob bei diesem Zahn überhaupt eine Wurzelbehandlung zulasten der Kasse durchgeführt werden darf. Ebenso wird die Abschlussaufnahme nach einer Wurzelfüllung von den Richtlinien zwingend gefordert.

Aber die KC-Richtlinie 8 fordert noch mehr: nämlich eine regelmäßige röntgenologische Kontrolle NACH einer durchgeführten Wurzelbehandlung. Solche Leistungen werden jedoch von den meisten Praxen NICHT erbracht.

In meinem Seminar „Meins bleibt meins!“ stelle ich eine ganze Liste solcher Positionen vor.

Nachstehend eine kleine Auswahl:

- Röntgenologische Kontrolle VOR Überkronung von Zähnen

- Röntgenaufnahmen VOR chirurgischen Maßnahmen
- Regelmäßige Kontrollen (ggfs. PZR) nach abgeschlossener PAR
- Regelmäßige Sensibilitätsprüfungen nach Cp/P
- usw.

Natürlich kommt von den Seminarteilnehmern immer der Einwand „An was alles soll ich sonst noch denken?“. Sicherlich wäre es eine Überforderung, müsste man bei jedem Patiententermin die Behandlungen der letzten Jahre durchforsten, um die nach Richtlinien geforderten Folgeleistungen zu ermitteln.

Da fast jede Praxis heutzutage per EDV mit der KZV abrechnet und alle Leistungen digital erfasst sind, kann man diese Aufgabe einem intelligenten Programm übertragen, und der Behandler muss dann nur noch konsequent diese Informationen umsetzen.

Von uns durchgeführte Untersuchungen haben gezeigt, dass in einer Praxis mittlerer Größe pro Tag und Behandler etwa 250 Punkte aus Leistungen anfallen, die nach den Richtlinien gefordert sind – jedoch nicht erbracht werden. Rechnet man diesen Betrag auf das Jahr hoch, so ergibt sich eine stattliche Summe von 45.000 Euro!

Da braucht man die Abrechnung nun wirklich nicht mehr mit dem „BEMA-Streuer“ aufzupeppen!

Wer es also schafft, in dem oben beschriebenen Sinne umzudenken und die Richtlinien POSITIV umzusetzen, wird nicht nur Wirtschaftlichkeitsprüfungen schadlos überstehen, sondern auch sein Einkommen und seine Behandlungsqualität verbessern.

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

Partner von: STEPPS Partner von DENSPLY IMPLANTS

Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.

Mehr zu dieser Thematik – insbesondere die Frühjahrstermine des Seminars „Meins bleibt meins“ – findet man im Internet unter www.synadoc.ch



Gabi Schäfer
Infos zur Autorin

Synadoc AG

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

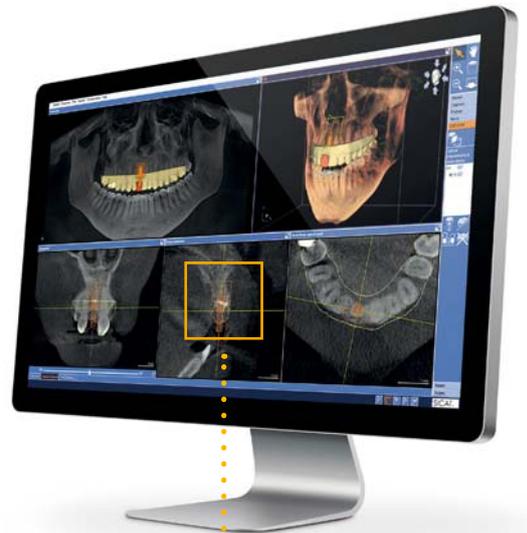


MEIN VORSPRUNG AN SICHERHEIT – JEDER FALL ZÄHLT

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



SICAT.

a **Sirona** company

Korrekte Berechnung der Materialkosten

Judith Kressebuch

Ein großer Kostenfaktor in der zahnärztlichen Praxis sind die anfallenden Materialkosten. Daher ist auf die korrekte Abrechnung ein besonderes Augenmerk zu legen. Viele Materialkosten sind gemäß GOZ § 4 Abs. 3 mit den entsprechenden Gebührensätzen abgegolten. Im Zusammenhang mit zahnärztlichen Leistungen dürfen Materialkosten nur dann berechnet werden, wenn dies bei der Leistungsbeschreibung der GOZ-Ziffer ausdrücklich zugelassen oder in den allgemeinen Bestimmungen aufgeführt ist.

Die Höhe dieser Kosten muss vom Behandler entsprechend der Beschaffungskosten sowie des individuellen Verbrauchs beim Patienten ermittelt werden. Lagerhaltungskosten dürfen gemäß § 4 Abs. 3 GOZ nicht mit angesetzt werden. Einmal im Jahr empfiehlt sich die Kontrolle und Aktualisierung der Preise, um Verluste für die Praxis zu vermeiden. Werden die benötigten Materialien nicht als berechnungsfähig genannt, dann können sie auch nicht in Rechnung gestellt werden. Auslagen für zahntechnische Leistungen sind dem Patienten gemäß § 9 GOZ gesondert in Rechnung zu stellen. Bei der Erbringung von Leistungen aus der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) gibt der § 10 vor, welche Auslagen berechnet werden können.



Die Kosten für viele einmal verwendbare Operationsmaterialien sind durch die Zuschläge für bestimmte zahnärztlich-chirurgische Leistungen (GOZ 0500–0530) abgegolten. Dies betrifft zum Beispiel: isotonische Kochsalzlösung, Mundschutz, OP-Kittel und -Hauben, Handschuhe, Einmalsauger, Kanülen, OP-Sets etc.

Unter anderem können einmal verwendbare Implantations- sowie Explantationsfräsen, einmal verwendbare Nickel-Titan-Instrumente zur Wurzelkanalaufbereitung, konfektionierte Stifte und die einmal verwendbaren Knochenkollektoren und -schaber berechnet werden. Auch Anästhetika, Knochenersatzmaterial, Membranen, Materialien zur Förderung der Blutgerinnung und vieles mehr dürfen dem Patienten in Rechnung gestellt werden.

Fallen bei Leistungen, die analog berechnet werden, hohe Materialkosten an, sollten diese bereits bei der Kalkulation der Ziffer berücksichtigt werden. Welche Gebührensätze für die analoge Berechnung herangezogen wird, liegt im Ermessen des Behandlers. Selbstständige zahnärztliche Leistungen, die in das Gebührenverzeichnis nicht aufgenommen sind, können entsprechend einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung des Gebührenverzeichnisses berechnet werden (§ 6 Abs. 1 GOZ). Sind die Materialkosten in dem Honorar der Ziffer bereits enthalten, ist eine zusätzliche Berechnung nicht nötig und erleichtert häufig die Erstattung der Versicherungen.

Handelt es sich um die Verwendung von sehr teuren Materialien, hat das Urteil des Bundesgerichtshofs vom 27. Mai 2004 bezüglich der Überschreitung der Zumutbarkeitsgrenze weiterhin Bestand. Werden die Gebühren des 2,3-fachen Satzes zu 75 Prozent durch das verwendete Material aufgezehrt oder sind die Materialkosten höher als die Gebühren im 1,0-fachen Satz, ist die gesonderte Berechnung möglich. Weiterhin besteht die Möglichkeit, bei GOZ-Leistungen, in denen besonders kostenintensive Materialien oder Instrumente angewandt werden, im Vorfeld der Behandlung eine Honorarvereinbarung gem. § 2 Abs. 1 und 2 GOZ zu treffen.

Fazit

Regelmäßige Kontrolle der Preise aller berechnungsfähigen Materialien und Einmalinstrumente schützt die Praxis vor Verlusten. Eine sorgfältige Dokumentation und Kalkulation erspart viel Zeit, da die Angaben stets nachvollziehbar und zu belegen sind.

büdingen dent

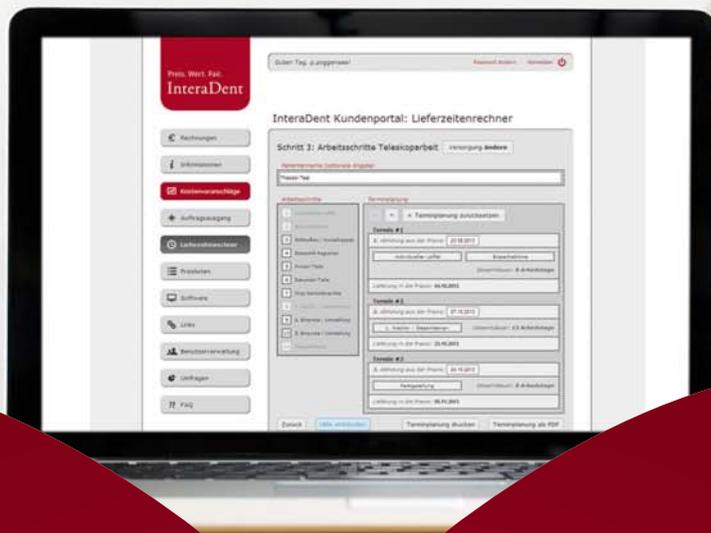
ein Dienstleistungsbereich der
Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen GmbH
Judith Kressebuch
Gymnasiumstraße 18–20
63654 Büdingen
Tel.: 0800 8823002
info@buedingen-dent.de
www.buedingen-dent.de



büdingen dent
Infos zum Unternehmen



Judith Kressebuch
Infos zur Autorin



Aus Liebe zum Kunden

Das InteraDent Kundenportal erleichtert Zahnarztpraxen viele administrative Abläufe, spart Arbeitsschritte ein und generiert zusätzliche Behandlungszeit. Wir bieten Ihnen hier eine wachsende Zahl an Services:

- Exakter Kostenvoranschlagrechner
- Herunterladen von XML-Dateien, Bereitstellung von Praxisbilddaten
- Direktkontakt mit InteraDent Ansprechpartner
- Tagesaktuelle Preis- und Legierungslisten
- Lieferzeitenprogramm
- Online-Shop
- Auftragsausgangsverfolgung
- ... und vieles mehr.

**Informieren Sie sich unter der
kostenlosen InteraDent Service-Line:
0800 - 4 68 37 23 oder auf
www.interadent.de**

InteraDent

Schon 6.000 Hygiene- und QM-Beauftragte ausgebildet

Christoph Jäger

Seit zehn Jahren gibt es die Fortbildung zur Hygiene- und QM-Beauftragten im Rahmen einer Seminarreihe der OEMUS MEDIA AG. Der neue Power-Ausbildungs-Tourneeplan für 2015 steht bereits.

Inklusive
umfassendem Kurskript

KURSE
für das gesamte
Praxisteam

A Hygienebeauftragte

B QM-Beauftragte

Seminarzeit:
09.00–18.00 Uhr

7. Februar 2015 Unna // Hotel Park Inn Kamen/Unna • 24. April 2015 Düsseldorf // Hotel Radisson Blu Düsseldorf • 6. Juni 2015 Warnemünde // Hotel NEPTUN • 13. Juni 2015* Konstanz // hedicke's Terracotta • 12. September 2015 Leipzig // pentahotel • 26. September 2015 Konstanz // hedicke's Terracotta • 3. Oktober 2015 Hamburg // EMPIRE RIVERSIDE HOTEL • 10. Oktober 2015 München // Hilton Hotel München City • 14. November 2015 Essen // ATLANTIC Congress Hotel Essen • 28. November 2015 • Berlin // Hotel Palace Berlin • 5. Dezember 2015 Baden-Baden // Kongresshaus

* Am 13. Juni 2015 (Konstanz) findet ausschließlich Seminar A statt.

Anforderungen an Mitarbeiter nicht unterschätzen

Die Einführung und ständige Weiterentwicklung eines Qualitäts- und Hygienemanagementsystems nehmen in der Praxisorganisation einen immer höher werdenden Stellenwert ein. Zahlreiche Gesetze und Regelwerke präzisieren kontinuierlich die internen Anforderungen an diese Managementsysteme. In den meisten Praxen wird die Aufgabe zur Einführung der internen Managementsysteme an eine oder besser an zwei Mitarbeiterinnen delegiert: die Qualitäts- und Hygienemanagementbeauftragten. Nur stellt sich hier die berechtigte Frage, haben diese Mitarbeiterinnen auch die Befähigung, solche Managementsysteme sicher und zeitschonend einzuführen? Bedenken Sie bitte, dass es sich hier für viele um einen absolut neuen Themenkomplex handelt. Wenn die Praxisleitung nun sicherstellen möchte, dass die Einführungen und Weiterentwicklungen der Systeme von Erfolg gekrönt werden, muss sie darauf achten, dass die beauftragten Mitarbeiterinnen auch die notwendigen Informationen und Unterstützungen erhalten. Genau hier setzt das seit zehn Jahren bewährte Ausbildungskonzept der OEMUS MEDIA AG an. In einem auf die Organisation einer Zahnarztpraxis exakt abgestimmten Schulungspaket werden die teilnehmenden Mitarbeiterinnen auf diese Aufgaben zielgerichtet vorbereitet.

Ausbildung mit Struktur für den Praxiserfolg

Damit die Qualitäts-, aber auch Hygienemanagementdokumentation von dem Praxisteam verstanden und somit auch akzeptiert wird – denn nur dann kann eine kontinuierliche Weiterentwicklung indiziert werden –, muss es eine einfache und für jeden Anwender sofort verständliche Struktur bzw. Gliederung geben. Auch darf eine so wichtige Dokumentation nicht mit unnötigen und oftmals unverständlichen Inhalten überfrachtet werden. Was ist für Ihre Praxis wichtig und worauf kann verzich-

tet werden? Da wir in den Managementsystemen nicht ohne die Unterstützung der EDV auskommen, werden sinnvolle Tipps und Tricks vermittelt. Einfache Ordnungssysteme sorgen für mehr Verständnis und Transparenz. Am Ende der beiden Ausbildungen findet eine schriftliche Wissensabfrage in Form von Multiple-Choice-Tests statt. Nach bestandener Prüfung erhalten die geprüften Teilnehmerinnen eine entsprechende Auszeichnung in Form eines Zertifikats zur zertifizierten Qualitäts- oder Hygienemanagementbeauftragten für das zahnmedizinische Gesundheitswesen.

Selbstverständlich ist die Einführung der beiden Managementsysteme Aufgabe der Praxisleitung; es handelt sich schließlich um eine wichtige und zukunftsweisende Führungsaufgabe. Die Aufgaben der Praxisleitung müssen auch von dieser erledigt werden, alle anderen Tätigkeiten müssen aber an die zuständigen Beauftragten und Mitarbeiterinnen delegiert werden. Damit nun die Praxisleitung sich darauf verlassen kann, dass die Einführungen ohne große Probleme durchgeführt werden können, brauchen die Beauftragten die notwendige Qualifikation. Während der zahnärztlichen Ausbildung werden die Instrumente eines Qualitäts- und Hygienemanagementsystems leider nicht ausreichend vermittelt, zumal sie sich auch ständig verändern. Fachliteratur ist hilfreich, aber nicht ausreichend, und die Überreichung von Musterhandbüchern, welche angepasst werden sollen, reicht ebenfalls nicht aus. Hier ist wichtiges Hintergrundwissen notwendig, damit gravierende Fehler und ein mögliches Scheitern der Einführungen vermieden werden. Nur wenn diese Grundvoraussetzungen stimmen, kann sich eine wirklich zeitliche Entlastung für die Praxisleitung einstellen.

Fazit

Wenn Sie die reibungslose Einführung Ihrer Managementsysteme sicherstellen wollen, dann benötigt Ihre Qualitäts- und Hygienemanagementbeauftragte fachliche und kompetente Unterstützung. Investieren Sie in die Power-Ausbildung: Die Termine finden alle an einem Samstag statt. Nach dem Motto: Qualitäts- und Hygienemanagement ist eine Investition, die uns am Ende Geld bringen und nicht kosten soll! Nutzen Sie die bundesweiten Angebote der OEMUS MEDIA AG. Wenn Sie weitere Details zur Ausbildung wünschen, so setzen Sie sich bitte direkt mit dem QM-Referenten Herrn Christoph Jäger in Verbindung. Hier können im Vorfeld wichtige Fragen, die Praxis betreffend, geklärt werden.

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

Mit dem optimalen Werkzeug in die Freiberuflichkeit.



EXAMEN



ASSISTENZ



FREIBERUFLICHKEIT

DAMP SOFT

Zahnarztsoftware

Gesunder Menschenverstand ist Gold wert

Wolfgang Spang

Vor etwa einer Woche flatterte mir mal wieder eine E-Mail mit einem „unwiderstehlichen“ Anlageangebot ins Haus. „Bis zu 240% Rendite pro Jahr.“ Bei einer Anlage von 50.000EUR soll der Anleger eine monatliche Auszahlung von 20% erhalten. Wenn das kein Wort ist. Verdient werden sollen diese Renditen der Fa. FX24 Capital Inc. mit Währungsspekulationen. Von der Mail führte ein Link zu einem Prospekt, in dem erklärt wird, wie das Ganze funktionieren soll. Natürlich fehlen darin auch nicht die üblichen Preise und Auszeichnungen verschiedener Finanzpublikationen, die wahrscheinlich noch nicht gemerkt haben, dass hier jemand mit falschen Gütesiegeln und Auszeichnungen wirbt. Auf Seite 3 des Prospekts folgt dann ein Chart mit der Umsatzentwicklung der letzten zehn Jahre. Von 2 Mio. EUR im Jahre 2004 soll sich der Umsatz bis in 2013 auf 148 Mio. EUR gesteigert haben. Das kann ich jetzt gar nicht nachvollziehen, denn wenn die Firma das Ausgangskapital von 2 Mio. EUR ohne weitere Mittelzuflüsse so angelegt hätte, wie sie es dem Anleger verspricht, dann hätten aus den 2 Mio. Ausgangskapital bis zum Jahr 2013 rd. 762 Mrd. EUR werden müssen ... „Aber so dumm ist ja wohl niemand, auf so ein Angebot einzugehen“, glauben Sie und ich würde es auch glauben, wenn mich meine Erfahrung nicht eines Besseren belehren würde. Heute lese ich in der FAZ., dass „mehr als 100.000 Privatanleger“ bei einer „Secure Investment“ mit ähnlichem Geschäftsmodell „womöglich Milliarden verloren“ haben. Aber hallo!

Wenn ich das lese, dann finde ich die ganze Diskussion um Provisionsverbote bei Finanzgeschäften lächerlich. Betrug und Betrugsabsicht hängen nicht davon ab, ob jemand Provision oder Honorar erhält, sondern welche Einstellung er im Kopf und Herzen bei der Beratung hat, und die kann keine Behörde kontrollieren. Wer betrügen will, findet immer einen Weg und einen Dummen dazu. Und wer ehrlich ist, der wird es auch sein, wenn er sich über Provisionen finanziert und nicht über Honorare. In Deutschland wird das Thema Provisionsberatung vs. Honorarberatung kräftig diskutiert. Meist mit dem Grundtenor: „Provisionsberatung ist per se unseriös und schlecht für den Anleger. Honorarberatung ist per se seriös und kostet den Anleger immer weniger als eine Provisionsberatung.“ Ein guter Artikel von zwei Wirtschaftswissenschaftlern der Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main zu dem Thema erschien am 18.11.2014 in der FAZ. unter der Überschrift „Provisionsverbot mit mehr Nebenwirkungen als Nutzen – Die Pläne der Aufsichtsbehörden würden die Beratungsqualität nicht verbessern“. Aber gerne versehen sich Honorarberater mit einem Heiligenschein und sprechen verächtlich über Provisionsberater. Wer aber „A“ zur Honorarberatung sagt, der muss auch „B“ zum Honorar sagen und sich im Klaren darüber sein, dass dann die Abrechnung wie beim Steuerberater erfolgt. Doch zurück zum gesunden Menschenverstand. Beim Economia Forum im November 2013 vertrat ich – wie in vielen Beratungen schon zuvor – in meinem Vortrag die Meinung, dass der Immobilienpreisanstieg der letzten Jahre in den Ballungsräumen weniger der Nachfrage und der „Finanz- und Euro-Krisenpanik“ geschuldet ist, sondern viel mehr den gesunkenen Zinsen. Eine einfache und etwas vereinfachte Rechnung

zeigt das. Im Jahre 2000 zahlte ein Immobilienkäufer rd. 6% Zins für ein Darlehen mit 10-jähriger Zinsfestschreibung. Heute zahlt er rd. 2% bei gleicher Zinsfestschreibungsdauer. Bei gleicher monatlicher Belastung kann er also fast dreimal so viel Darlehen für die Finanzierung aufnehmen. Weil sich die Realeinkommen kaum geändert haben, haben sich die Eigenkapitalausstattung und die maximal tragbare Finanzierungsbelastung auch kaum geändert. Für einen Beispielanleger mit 100.000EUR Eigenkapital sah im Jahre 2000 die Rechnung grob überschlägig so aus:

Eigenkapital	100.000 EUR
Finanzierung bei 6% Zins	ca. 200.000 EUR
Max. Investitionsvolumen	ca. 300.000 EUR

Für einen vergleichbaren Anleger, der im Jahre 2014 etwa die gleiche monatliche Finanzierungsbelastung verträgt, sieht die Rechnung so aus:

Eigenkapital	100.000 EUR
Finanzierung bei 2% Zins	ca. 600.000 EUR
Max. Investitionsvolumen	ca. 700.000 EUR

Die logische Schlussfolgerung daraus war damals und ist m.E. auch heute noch, dass bei einem Stagnieren der Zinsen die Preise (mit etwas Zeitversatz) auch stagnieren und bei einem Anstieg der Zinsen (mit etwas Zeitversatz) die Immobilienpreise (u.U. stark) zurückgehen werden, außer die Realeinkommen steigen parallel dazu signifikant an. Im August 2014 fand ich diese Überlegungen dann auch in der FAZ. unter der Überschrift „Die Immobilienpreise werden auch wieder sinken“ und im Manager-Magazin unter der Überschrift „Boom oder Blase? Der deutsche Immobilienmarkt pumpt sich gefährlich auf“ bestätigt. In dem Artikel wird Ralf Weitz, Geschäftsführer von Immoscout24 zitiert: „Im Schnitt fragen Interessenten in der bayerischen Landeshauptstadt das 75-fache ihres Monatseinkommens als Darlehenssumme nach“, sagt Weitz. „Vor vier Jahren war es nur das 50-fache gewesen. [...] In Hamburg macht der gewünschte Kredit momentan 67 Monatsgehälter aus, während es 2010 nur 46 waren.“

Mein gesunder Menschenverstand sagt mir, dass es spätestens jetzt Zeit ist, bei Immobilieninvestments vorsichtig und sehr zurückhaltend zu werden.

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



Mehr unter:
www.equia.info

EQUIA

Eine neue DIMENSION
in der Füllungstherapie



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

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

GC

Beratungskonzept:

Fortbildung für effiziente Praxisführung

Die eigene Praxis von Anfang an wirtschaftlich erfolgreich zu führen, ist für selbstständige Zahnärzte sehr wichtig. Aber nicht jeder verfügt über das notwendige betriebswirtschaftliche Know-how. Die Commerzbank hat ihr Beratungskonzept speziell auf Heilberufler ausgerichtet. Sie unterstützt Ärzte über die ganzheitliche Finanzberatung hinaus dabei, sich die wesentlichen Qualifikationen für die effiziente Praxisführung anzueignen. Seit 2010 arbeitet die Commerzbank mit „MedLearning“ zusammen. Das für medizinische Fachkreise frei zugängliche Portal gehört in Deutschland zu den führenden Anbietern von Online-Fortbildungen für Ärzte. Über 53.000 Mediziner nutzen es regelmäßig mit steigender Tendenz. Sie können sich hier im



Rahmen des gesetzlich geforderten Nachweises kostenlos fortbilden und CME-Punkte sammeln. Mittlerweile bietet die Commerzbank fünf Fortbildungsmodulen für Ärzte an. Einen Schwerpunkt stellt das Qualitätsmanagement in der ärztlichen Praxis dar. Neben Grundlagenwissen umfasst es ein Qualitätsmanagement-Handbuch sowie die patientenorientierte Praxisorganisation.

Zwei weitere Module behandeln die finanz- und erfolgswirtschaftlichen Grundlagen sowie das Rechnungswesen. Die fünf Fortbildungen wurden bereits von rund 20.000 Commerzbank-Kunden, die als Arzt tätig sind, absolviert.

Commerzbank AG

Tel.: 069 98660925, www.commerzbank.de/aerzte

Befragung:

Patienten sehr zufrieden mit Wartezeiten

Patienten von Zahnärzten sind im Vergleich zu Patienten anderer Facharztgruppen am zufriedensten mit der Wartezeit in den Praxen. Dies ist eines der Ergebnisse des jameda Patientenbarometers 3/2014, das jameda jedes Trimester erhebt. Die Zahnärzte erhalten von ihren Patienten auf einer Schulnotenskala von 1 bis 6 für die Kategorie „Wartezeit in Praxis“ die Note 1- (1,51). Damit befinden sie sich in dieser Kategorie wie auch im Vorjahr (1,49) auf dem ersten Platz im Fachärztervergleich. Durchschnittlich benoten die Patienten die Wartezeit in deutschen Arztpraxen mit der guten Note 2,14. Am meisten Zeit scheinen die Hautarzt- und Augenarztpatienten in den Wartezimmern verbringen zu müssen. Die Gesamtzufriedenheit¹ mit Deutschlands Zahnärzten ist in den letzten Monaten leicht gesunken. 2012 bewerteten die Patienten die Zufriedenheit mit ihrem Zahnarzt noch durchschnittlich mit der hervorragenden Note 1,35, im Jahr darauf sank die Zufriedenheit leicht und wurde mit der sehr guten Durchschnittsnote 1,41 bewertet. 2014 vergeben die Patienten für die Gesamtzufriedenheit die nur leicht schlechtere Note 1,42.

Wartezeiten in Arztpraxen: Zufriedenheit beim Zahnarzt - Unzufriedenheit beim Augenarzt

Platz	Note	Fachgebiet
1	1,51	Zahnärzte
2	1,90	Urologen
3	2,02	Gastroenterologen
----- Durchschnitt (Note 2,14) -----		
4	2,20	Internisten
5	2,24	HNO-Ärzte
6	2,26	Allgemeinärzte
	2,26	Chirurgen
7	2,28	Kinderärzte
8	2,35	Frauenärzte
9	2,50	Orthopäden
10	2,58	Hautärzte
11	2,64	Augenärzte

Jameda Patientenbarometer: Zufriedenheit mit Wartezeiten Arztpraxis / Facharzt-Ranking (Durchschnittsnoten 2014 aus 224.231 Patientenmeinungen)

Quelle: jameda GmbH, November 2014

1 Gesamtzufriedenheit = Durchschnittsnote aus den Kategorien „Zufriedenheit mit Behandlung“, „Zufriedenheit mit der Aufklärung durch den Arzt“, „Beurteilung des Vertrauensverhältnisses zum Arzt“, „Zufriedenheit mit der Freundlichkeit des Arztes“ und „Zufriedenheit mit der genommenen Behandlungszeit“.

www.jameda.de

Qualitätssiegel:

Seminar zu Funktionsdiagnostik und -therapie

Am 8.11.2014 nahmen Zahnärzte aus dem In- und Ausland an einer speziellen Weiterbildung zur Qualitätssicherung in der Funktionsdiagnostik und -therapie mit dem DIR®-Konzept teil. Bei dem geprüften Qualitätssiegel handelt es sich um ein Gütezeichen, das eine regelmäßige und einheitliche Qualitätssicherung der DIR®-Behandler sicherstellt.

In dem ausgebuchten Seminar wurde die Funktionsdiagnostik und -therapie weitreichend von allen Seiten beleuchtet. Tiefes Verständnis in der Ätiologie der CMD, fundiertes Wissen über die Biomechanik und Anatomie des Kiefergelenks, Diagnostik und Therapie einer craniomandibulären Dysfunktion wurden überprüft und neue wissenschaftliche Erkenntnisse und Anforderungen der DGZMK in Bezug auf das DIR®-Funktionskonzept vermittelt. Dabei handelt es sich um ein praxistaugliches, einheitliches Konzept, das dem Zahnarzt einen Leitfaden in der Funktionsdiagnostik und -therapie bietet. Alle Teilnehmer des „geprüften Qualitätssiegels“ sind im Umgang mit dem Konzept bereits erfahren. Ziel war es, das Wissen zu prüfen, zu aktualisieren und zu vertiefen, um die Qualität und Anwenderstandards in der Behandlung von Patienten zu gewährleisten, damit langfristige Erfolge gesichert sind.

Die Teilnehmer wurden am Ende der Fortbildung mit einem kurzen Test zum Thema Funktion geprüft und erhalten die ersten geprüften Qualitätssiegel ab 2015.

FUNDAMENTAL® Schulungszentrum Arnold + Osten KG

Tel.: 0201 86864-0

www.fundamental.de



Berufspolitik:

Starker Einsatz für niedergelassene Zahnärzte



Der VIP-ZM (Verein der innovativ-praktizierenden Zahnmediziner/-innen) e.V. wurde im Jahre 2011 gegründet und erlebt inzwischen einen starken Mit-

gliederzuwachs. Im Anschluss der ordentlichen VIP-ZM Mitgliederversammlung am 5.10.2014 erläuterte der wiedergewählte VIP-ZM Präsident, Dr. Armin Nedjat, auf der Pressekonferenz die Standpunkte des VIP-ZM: „Der VIP-ZM ist inzwischen zu einer wichtigen Lobby und zu dem ‚Sprachrohr‘ der gesamten Zahnärzteschaft geworden. Kein VIP-ZM Mitglied, Vorstandsmitglied oder externer Berater erhält Geld oder Aufwandsentschädigungen vom Verein, alle arbeiten ehrenamtlich. Zudem steht der VIP-ZM e.V. in keinerlei Abhängigkeitsverhältnis gegenüber Praxen und der Industrie. Wir haben ein sehr gutes Verhältnis zu vielen Meinungsbildnern, BWLern, Juristen und Geschäftsführern der Industrie, die uns dankenswerterweise ebenfalls in unserer Arbeit unterstützen. Wir

stehen auch zu unserer ‚Parteilichkeit‘, denn wir stehen immer aufseiten unserer Kolleginnen und Kollegen!“ Unterstützung bietet der VIP-ZM e.V. beispielsweise bei Streitigkeiten mit der Landeszahnärztekammer und/oder KZVen, Abmahnungen, Werbe- und Informationsrecht, Zwangsfortbildungen, Röntgenverordnungen einer Praxis, Gerichtsgutachten, Fragen bezüglich Praxis- und Hygienebegehungen, Existenzgründungsbeistand und Bankengesprächen, Rechnungsbegründungen und Erläuterungen bei gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen sowie Patienteninformationsveranstaltungen.

Verein innovativ-praktizierender Zahnmediziner/-innen e.V.
Tel.: 02855 3036858
www.vip-zm.de

ANZEIGE

PRACTIPAL®
Design by Dentists™

Effizienz in Ihrer Praxis mit PractiPal

Geräuscharm, leicht und umfangreiches Farbspektrum. Angenehme Handhabung. PractiPal ist aus hochfestem glasfaserverstärktem Kunststoff, welcher keine Hitze absorbiert und Energiekosten spart.

Das PractiPal-Traysystem besteht aus Trays, Bohrerständen, Feilenständen, Einwegartikeln und Zubehör, die während des gesamten Reinigungsverfahrens am Tray befestigt werden können. Es sind zahlreiche Kombinationen möglich und Dank der ausgeklügelten Anordnungen und stets behandlungsbereiten Trays verhilft PractiPal jeder Praxis zur Effektivitätssteigerung.

DIRECTA
Design By Dentists™
Porschestra. 16 D
92245 Kümmerbruck
Germany

Für detaillierte Information oder eine Demonstration in Ihrer Praxis bitte Email an: wolfgang.hirsch@directadental.com



DIRECTA
directadental.com

Intensivworkshops:

Professor Anton Sculean begeistert mit innovativen Konzepten

Sowohl im nördlichen als auch im südlichen Teil Deutschlands veranstaltete Instrumentenspezialist Stoma Dental-systeme GmbH & Co. KG im November

konnte der Direktor der Klinik für Parodontologie an der Universität in Bern – Professor Anton Sculean – gewonnen werden. Bei beiden mit neun Fortbildungspunkten bewerteten Kursen erweiterten die Teilnehmer ihr Spektrum an chirurgischen Techniken in der plastisch-ästhetischen Parodontaltherapie und lernten mehr über dazu passende Schnitt- und Nahttechniken.

Zu Beginn des theoretischen Teils des Workshops ging Professor Sculean unter anderem auf die Klassifikation der Rezession nach Miller ein bzw. auf die Faktoren, die das Ergebnis beeinflussen. Anhand verschiedener klinischer Fälle stellte er anschließend ausführlich die von ihm angewendeten Techniken zur Behandlung singulärer und multipler Rezessionen vor und beantwortete gerne Fragen der Kursteilnehmer. Die Teilnehmer am Produktionsstandort im süddeutschen Liptingen kamen während der Vormittagspause sogar in den Genuss einer exklusiven

Führung durch die firmeneigene Produktion. Durch Martin Mazzeo – Mitglied der Geschäftsleitung – erhielten sie einen Einblick in die maschinelle CNC-gesteuerte Fertigung der Stoma-Instrumente, die aber auch noch viel fachmännische Handarbeit erfordert.

Dieses Instrumentarium konnten die Teilnehmer während des nachmittäglichen praktischen Hands-on-Teils gleich am Tierpräparat testen. Unter der professionellen Anleitung von Professor Sculean wurden Techniken zur Rezessionsdeckung, wie z.B. der modifizierte koronal verschobene Tunnel sowie die Entnahme und Fixierung von Bindegewebstransplantaten trainiert. Die Firma Geistlich Pharma AG unterstützte die Veranstaltung mit Biomaterialien.

Die Planung weiterer Intensivkurse im Jahr 2015 mit verschiedenen Referenten läuft bereits. Erste Kurstermine sind auf der Homepage der Stoma Dental-systeme GmbH & Co KG unter der Rubrik „Events“ einsehbar.

Storz am Mark GmbH/Stoma Dental-systeme GmbH & Co KG
Tel.: 07465 926044
www.stoma.de



zwei exklusive Intensivworkshops zum Thema „Innovative Konzepte zur vorhersagbaren Deckung singulärer und multipler Rezessionen“. Als Referent

Start-ups:

Wertvolle Tipps für die Praxisgründung



Der neuen Generation von Zahnärztinnen und Zahnärzten sowie Labormeisterschülerinnen und -schülern stehen heute viele Möglichkeiten offen. Die Grundsatzfrage „Start-up: Ja oder Nein?“ ist daher meist schwierig zu beantworten. Unter der neuen Marke dent.talents. veranstaltet Henry Schein zum ersten Mal einen independents.day für alle Unentschlossenen. Das Tagesseminar bietet die Möglichkeit, Vor- und Nachteile des Angestelltenverhältnisses und der Selbstständigkeit abzuwägen und gleichzeitig wichtige Impulse für die persönliche Entwicklung mitzunehmen.

Der Full-Service-Anbieter setzt bei den Referenten deshalb auf Personen, die diesen Schritt bereits selbst gegangen sind und entsprechend Erfahrungswerte mitbringen. Frank Caspers ist selbstständiger Trainer und kennt die Herausforderungen, die eine Existenzgründung mit sich bringt. Er blickt auf mehr als zehn Jahre erfolgreiche Tätigkeit zurück, in denen er als Coach sein Know-how weitergibt und den Teilnehmern seiner Trainings bei der Findung ihres persönlichen Weges zur Seite steht. Zusätzlich wird bei jedem Seminar ein Praxisgründer vor Ort sein, der über seine persönlichen Eindrücke, seine Geschäftsidee sowie Zielgruppenfindung und die richtige Positionierung spricht. Die Veranstaltung schließt mit einer Talkrunde, in der die Teilnehmer zusammen mit den Referenten ins Detail gehen und von deren Tipps und Tricks zur Findung des richtigen Weges profitieren können.

Der independents.day findet an den Henry Schein-Standorten in Stuttgart (17. Januar 2015) und Berlin (21. Februar 2015) statt.

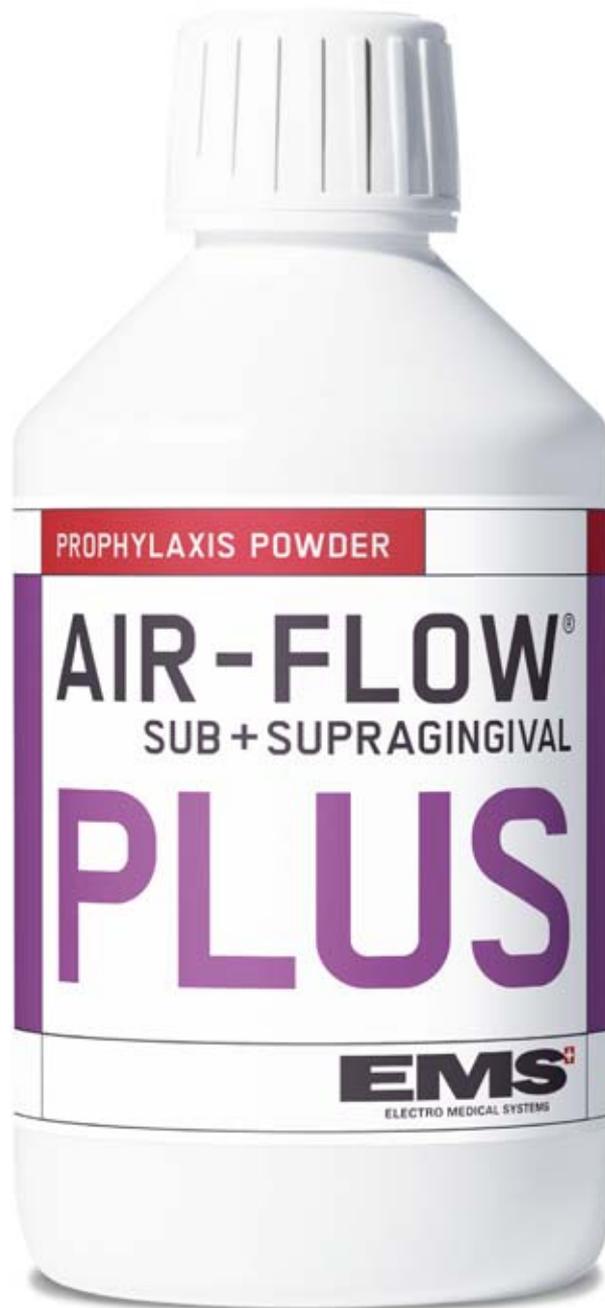
Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
denttalents@henryschein.de
www.denttalents.de

Infos zum Unternehmen



EMS⁺

ORIGINAL AIR-FLOW[®] PULVER
SUB- UND SUPRAGINGIVAL
→ DAS PLUS IN PROPHYLAXE



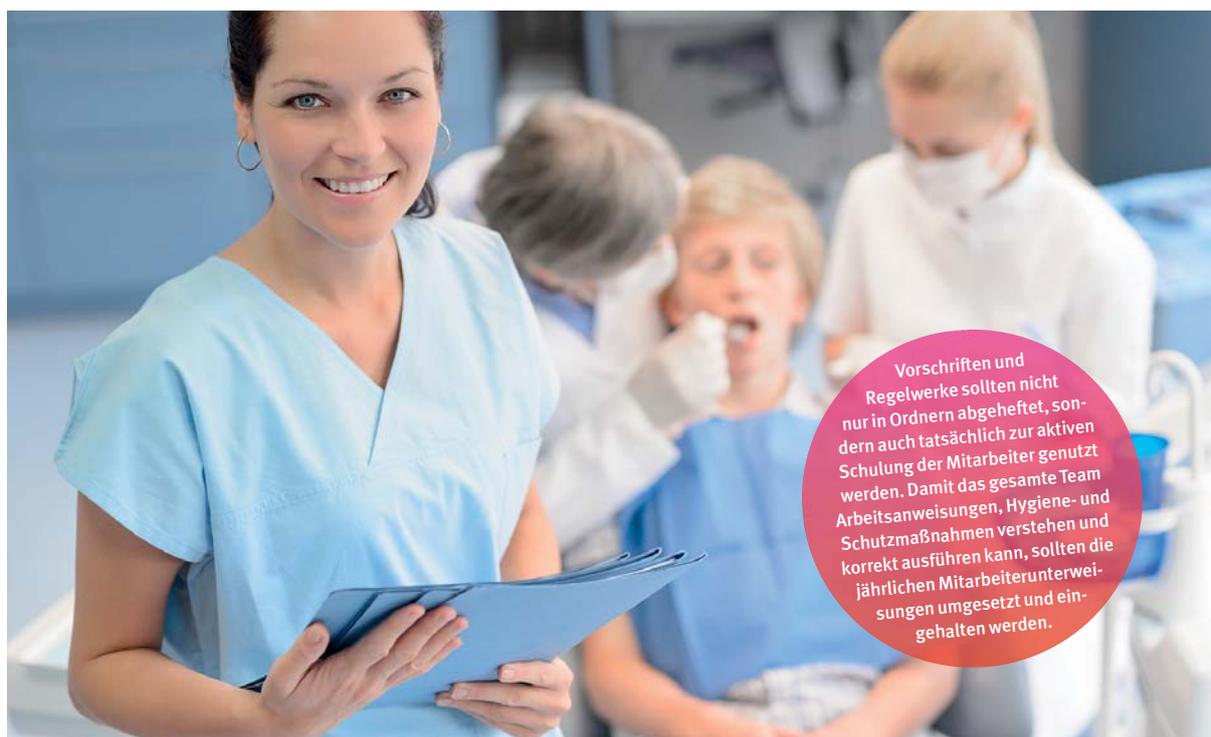
EMS-SWISSQUALITY.COM

AIR-FLOW[®] ist eine Marke von EMS Electro Medical Systems SA, Schweiz

Schwarz auf weiß: Dokumentation der Praxishygiene

| Nadja Alin Jung

Die Umsetzung des Hygienemanagements in der zahnärztlichen Praxis und die Einhaltung der vorgeschriebenen Erfordernisse an die Medizinproduktaufbereitung sind momentan allgegenwärtig. Der Grund hierfür sind die gestiegenen Anforderungen durch umfangreiche gesetzliche Vorgaben, die Zunahme behördlicher Begehungen und die Stärkung der Patientenrechte. Daher ist eine lückenlose Dokumentation gerade im Bereich des praxisinternen Hygienemanagements und der Medizinproduktaufbereitung wichtiger denn je.



Vorschriften und Regelwerke sollten nicht nur in Ordnern abgeheftet, sondern auch tatsächlich zur aktiven Schulung der Mitarbeiter genutzt werden. Damit das gesamte Team Arbeitsanweisungen, Hygiene- und Schutzmaßnahmen verstehen und korrekt ausführen kann, sollten die jährlichen Mitarbeiterunterweisungen umgesetzt und eingehalten werden.

Eine gute Dokumentation ist notwendig für die Absicherung der eigenen Praxis. Auch wenn die Erstellung und Durchführung des internen Praxis-Hygienemanagements Zeit kostet, Personalkapazitäten bindet und finanziellen Mehraufwand bedeutet, sollte man sich der Verantwortung als Praxisinhaber/-in stets bewusst sein. Gerade in Bezug auf Patienten- und Mitarbeiterschutz ist es entscheidend,

die gesetzlichen Regelungen und Vorgaben gewissenhaft einzuhalten, der notwendigen Dokumentation nachzukommen und die Umsetzung sicherzustellen. Dennoch sollte sich gerade die „Dokumentationsflut“ auf ein praktikables Maß für das Praxisteam beschränken und die Abarbeitung schrittweise sichergestellt sein. Sollte sich eine behördliche Begehung der Praxis ankündigen, bleibt mit

Sicherheit nicht genügend Zeit, eine bis dahin fehlende Dokumentation vollständig auszuarbeiten. Erforderliche bzw. ergänzende Umrüstmaßnahmen der Praxis bis zur Begehung, wie beispielsweise die Anbringung von fehlenden Wanddesinfektionspendlern, die Beschaffung von nicht vorhandenem Zubehör im Aufbereitungsraum etc. sind schnell erledigt, während die gründliche Dokumenta-

tion bei Weitem zu aufwendig ist, um sie auf die Schnelle nachtragen zu können.

Begehungen können von verschiedenen Instanzen durchgeführt werden. Grundsätzlich gilt es, zwischen der Überwachung durch das Gesundheitsamt und der Überwachung durch das Regierungspräsidium zu unterscheiden. Weiterhin wird zwischen anlassbezogenen Begehungen (durch eine Anzeige) und anlassunabhängigen Begehungen (routinemäßig) differenziert. Das Gesundheitsamt richtet sich bei der Begehung nach den Vorgaben des Infektionsschutzgesetzes (IfSG) bzw. den Empfehlungen des Robert Koch-Instituts. Ohne bestimmten Anlass erfolgt eine Begehung durch das Gesundheitsamt eher selten, ggf. vereinzelt in bestimmten Land- und Stadtkreisen oder auch bei einer Praxisneugründung. Sollte ein Patient oder Dritter jedoch Anzeige gegen eine Praxis erstatten, so sieht es anders aus. In diesem Fall

erfolgt eine Überwachung der auffälligen Praxis direkt durch das Gesundheitsamt zudem in Abstimmung mit dem zuständigen Regierungspräsidium. Das Regierungspräsidium richtet sich nach den Anforderungen des Medizinproduktegesetzes (MPG) bzw. der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV). Es führt im Gegensatz zum Gesundheitsamt auch anlassunabhängige Regelüberwachungen durch, kündigt diese jedoch im Vorfeld an. Das Vorgehen richtet sich hier nach der Risikoeinstufung von Praxen: mund-, kiefer-, gesichtschirurgische Praxen vor oralchirurgischen Praxen und diese wiederum vor zahnmedizinischen und kieferorthopädischen Praxen.

Generell sind die begehenden Institutionen rechtlich befugt, jeden Winkel der Praxis zu besichtigen sowie in sämtliche Dokumente Einsicht zu nehmen, hieraus Abschriften anzufertigen, Proben zur Untersuchung zu entnehmen

und Auskünfte über Praxisvorgänge einzuholen. Aktuell stocken einige Bundesländer die Stellen der prüfenden Inspektoren erheblich auf, um flächen-deckender aktiv werden zu können.

Rund um die Dokumentation

In vielen Fällen fordern begehende Instanzen wie beispielsweise das Regierungspräsidium im Vorfeld bereits diverse Unterlagen aus der Praxis an, um sich so einen ersten Eindruck über die Qualität der Dokumentation zu verschaffen. Sinnvoll ist es in diesem Fall, die entscheidenden Unterlagen griffbereit zu haben, um so zeitnah reagieren zu können. Generell sollten Sie besonders darauf achten, dass die folgende Dokumentation bei Ihnen in der Praxis vollständig und in entsprechendem Umfang vorhanden ist:

1. Anamnesebogen

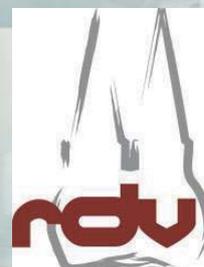
Der Anamnesebogen dient der Abfrage von Infektionskrankheiten und Risiken

ANZEIGE

Second Life

KaVo® 1060/1062/1042 Ersatzteile Service Refit

RDV Dental, der wahrscheinlich größte KaVo® Gebrauchtgeräte Händler, bietet mit seinem einzigartigen Premium Refit Service, jedem stolzen KaVo 1060 / 1062 / 1042 Besitzer, die Möglichkeit weiter über Jahre seine Behandlungseinheit 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**

zur Absicherung des Mitarbeiter- und Patientenwohls und ist ein Muss vor jeder ersten Behandlung. Anzuerst ist es zudem, die Anamnese jährlich zu aktualisieren und die Durchführung zu dokumentieren. Abfragen nach Immunsuppression, Bisphosphonaten, Allergien und Unverträglichkeiten etc. sollten in jedem Fall vollständig im

lückenlose und aufeinander abgestimmte Dokumentation sollte speziell für diese Patienten eine Arbeitsanweisung zu den verstärkten Hygienemaßnahmen bzw. dem Ablauf einer bestimmten Hygieneschleife bei/nach der Behandlung erstellt werden.

2. Praxisorganigramm und Stellenbeschreibungen

Das Praxisorganigramm schafft einen strukturierten Überblick über die interne Teamaufstellung und dokumentiert die jeweiligen Weisungsbefugnisse der einzelnen Mitarbeiter. Damit jedes Teammitglied die Inhalte seines Tätigkeitsbereiches kennt, sollte eine Stellenbeschreibung für jede Position vorhanden sein. Im Rahmen des Hygiene- und Qualitätsmanagementsystems ist zudem schriftlich festzulegen, wer im Bereich Medizinprodukteaufbereitung welche Zuständigkeiten und Verantwortlichkeiten besitzt. Hier ist durch die „Stellenbeschreibung Medizinprodukteaufbereitung“ und die „Benennung der zur Freigabe der aufbereiteten Medizinprodukte (MP) berechtigten Beschäftigten“ genau gekennzeichnet, welcher Mitarbeiter welche Schritte der Aufbereitungskette durchführen kann bzw. dazu berechtigt ist. Achten Sie dabei darauf, dass Auszubildende die Medizinprodukteaufbereitung nur eingeschränkt unter Aufsicht von Sach- und Fachpersonal durchführen und unter keinen Umständen Medizinprodukte freigeben dürfen.

Gerade im Bereich der Berechtigung zur Freigabe der MP haben sich einige Neuerungen auf Länderebene ergeben. So fordern einige Aufsichtsbehörden neben der Ausbildung zur/zum Zahnmedizinischen Fachangestellten eine zusätzliche Fortbildung zur Hygienefachkraft für eine bzw. mehrere Mitarbeiter/-innen jeder Praxis.

3. Mitarbeiterunterweisung

Vorschriften und Regelwerke sollten nicht nur in Ordnern abgeheftet, sondern auch tatsächlich zur aktiven Schulung der Mitarbeiter genutzt werden. Damit das gesamte Team Arbeitsanweisungen, Hygiene- und Schutzmaßnahmen verstehen und korrekt ausführen kann, sollten die jährlichen Mitarbeiterunterweisungen

umgesetzt und eingehalten werden. Wichtig ist die jährliche Wiederholung der Belehrungen. Hierzu zählen unter anderem die Unterweisungen in Arbeitsschutz und Unfallverhütung, arbeitsmedizinischer Vorsorge, persönlicher Schutzausrüstung etc.

Unterweisungen sollten auch mit Wartungs- und Instandhaltungspersonal einschließlich des Reinigungspersonals der Praxis durchgeführt werden. Beachten Sie zudem, dass für die von den Mitarbeitern unterzeichneten Unterweisungserklärungen Aufbewahrungspflicht besteht.

4. Medizinprodukte

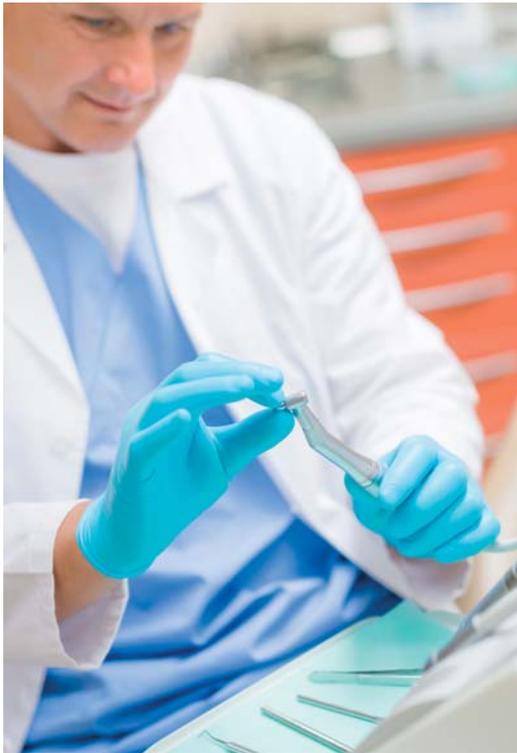
Bezüglich der aktiven Medizinprodukte in Ihrer Praxis gilt die Pflicht, ein Bestandsverzeichnis zu führen. Hier sollten alle elektrisch betriebenen MP aufgenommen werden. Wichtig ist, dass das Bestandsverzeichnis regelmäßig aktualisiert wird, neue Geräte hinzugefügt und veraltete oder defekte Geräte entfernt werden. Denn bei einer Begehung wird streng darauf geachtet, ob entsprechend aufgeführte aktive Medizinprodukte auch tatsächlich in Ihrer Praxis vorhanden sind.

Des Weiteren ist ein Medizinproduktebuch erforderlich. Dieses umfasst alle Geräte, die zur Anlage 1 und Anlage 2 der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) gehören: meist handelt es sich hier um Elektrotom und Laser. Zu einer gründlichen Dokumentation in diesem Bereich gehört, dass Sie zudem die Herstellerangaben zu jedem aktiven Medizinprodukt vorweisen können. Auch sollte das Formblatt zur „Meldung über Vorkommnisse an Medizinprodukten“ vorliegen, da die Medizinprodukte-Sicherheitsplanverordnung (MPSV) dies vorgibt.

5. Medizinprodukteaufbereitung

Voraussetzung für die sachgemäße Aufbereitung der MP stellt deren Risikobewertung und Einstufung dar. Hinsichtlich der Anwendung der MP und dem sich daraus ergebenden Risiko erfolgt die Einstufung in:

- **Unkritisch** (MP, die lediglich mit intakter Haut in Berührung kommen)
- **Semikritisch** (MP, die mit Schleimhaut oder krankhaft veränderter Haut in Berührung kommen)



Bezüglich der aktiven Medizinprodukte in Ihrer Praxis gilt die Pflicht, ein Bestandsverzeichnis zu führen ... **Wichtig ist, dass das Bestandsverzeichnis regelmäßig aktualisiert wird**, neue Geräte hinzugefügt und veraltete oder defekte Geräte entfernt werden.

Anamnesebogen erfasst sein. Oft vernachlässigt, aber durch die Mitteilung des Robert Koch-Instituts „Die Variante Creutzfeldt-Jakob-Krankheit (vCJK)“ aufgeführt, wird die Abfrage der Creutzfeldt-Jakob-Krankheit und deren Varianten. Achten Sie zudem auf die Fragestellung nach Patienten der Risikogruppe 3 (HIV, Hepatitis). Für eine

– **Kritisch** (MP, die die Schleimhaut durchdringen) sowie in die Feineinteilung der Kategorien A (ohne besondere Anforderungen an die Aufbereitung) und B (mit erhöhten Bedingungen an die Aufbereitung). Beachten Sie bei der Einteilung und Risikobewertung Ihrer MP zudem die Aufbereitungshinweise des jeweiligen Herstellers. Die Einstufung sollte individuell auf die Praxis und die verwendeten MP bezogen sein und in regelmäßigen Zeitabständen aktualisiert werden.

Im Folgenden sollen Ihnen zur Orientierung einige wichtige Dokumente genannt werden, die im Zusammenhang mit der Medizinprodukteaufbereitung notwendig sind:

a. Dokumentation „Anforderungen an den Aufbereitungsraum“

Diese Dokumentation dient dazu, negative Einflüsse in Bezug auf die Aufbereitung der Medizinprodukte zu vermeiden. Sollte der Aufbereitungsraum beispielsweise ein Durchgang in weitere Praxisräumlichkeiten sein, ist in dieser Arbeitsanweisung eine praxisinterne Regelung zu treffen, dass während der Instrumentenaufbereitung der Durchgang nicht genutzt wird. Ebenso sollte hier geregelt sein, dass beispielsweise ein Insektenschutzgitter angebracht wird, sollte der Aufbereitungsraum ein zu öffnendes Fenster besitzen.

b. Arbeitsanweisungen zu allen Einzelschritten der Medizinprodukteaufbereitung

Zu den Prozesstätigkeiten der Medizinprodukteaufbereitung gehören unter anderem die Vorbehandlung, das Sammeln, der Transport, das Zerlegen, die unterstützende Reinigung im Ultraschallbad etc. Für jeden dieser Einzelschritte ist eine eigene Arbeitsanweisung zu erstellen. Individualisieren Sie die Arbeitsanweisungen in jedem Fall so, dass gerätespezifische Herstellerangaben mit integriert werden. Für die Arbeitsanweisungen bezüglich Ihrer eingesetzten Aufbereitungsgeräte (Reinigungs- und Desinfektionsgerät und Autoklav) ist die Einbindung der vorgegebenen Beladungsmuster sinnvoll. So empfiehlt es sich, die Beladungsmuster in die praxisindividuellen Arbeitsanweisungen zu integrieren, damit eine möglichst weitgehende Standardisierung der Beladungen der einzelnen Geräte erreicht werden kann.

c. Dokumentation „Routineprüfung an den Aufbereitungsgeräten“

Die Angaben der Hersteller bezüglich praxisinterner Routineprüfungen von Ultraschallbad (bspw. Alufolientest, Ultraschallbadindikatoren), Reinigungs- und Desinfektionsgerät (RDG) (bspw. Sichtprüfung der Kammer, Prüfung der Speisewasser-Qualität),

Happy Birthday AlproJet

**25 Jahre
Sicherheit mit
dem Original**



Das erste Produkt der Firma Alpro feiert seinen 25. Geburtstag. Feiern Sie mit und reinigen, desinfizieren und pflegen Sie Ihre Absauganlagen mit AlproJet-DD und dem Kontrareiniger AlproJet-W.

Übrigens:
AlproJet-DD ist besonders wirtschaftlich und VAH-zertifiziert.



ALPRO®
ALPRO MEDICAL GMBH

ALPRO MEDICAL GMBH • Mooswiesenstr. 9 • 78112 St. Georgen
Tel: 0 77 25 / 93 92 0 • Fax: 0 77 25 / 93 92 91
www.alpro-medical.de • info@alpro-medical.de



Neben dem Rahmenhygieneplan sollte ein separater Putzplan vorhanden sein und das Reinigungspersonal regelmäßig dazubelehrt werden. **Weisen Sie das Reinigungspersonal im Umgang mit Desinfektionsmitteln und Gefahrstoffen ein ...**

Siegelgerät (bspw. Seal-Check, Peel-Test) und Autoklav (bspw. Vakuumtest, Bowie-Dick-Test) sind streng zu beachten. Auch in diesem Fall ist eine Dokumentation seitens des Praxisteam notwendig. Sinnvoll ist der Aufbau als Tabelle mit Angaben zu Routineprüfung, Datum, Name der durchführenden Person und Prüfergebnis. Es empfiehlt sich, ein Dokument je Aufbereitungsgerät dauerhaft im Aufbereitungsraum auszuhängen.

d. Dokumentation „Fehlerbehandlung bei der Aufbereitung“

In diesem Dokument sollen Medizinprodukte, ggf. ganze Chargen, erfasst werden, die aufgrund von Fehlern in der Aufbereitungskette nicht freigegeben werden können. Werden bei der Aufbereitung demnach Abweichungen von einem korrekten Prozessablauf festgestellt, ist die Charge nach Beheben des Fehlers einem erneuten Prozessdurchlauf zu unterziehen. Zudem sollte das Verfahren der Fehlerbehebung in einer separaten Verfahrensanweisung dokumentiert werden. Zeigt beispielsweise der Helix-Test im Autoklav nicht den gewünschten Farbumschlag, so muss dieser Fehler dokumentiert werden.

e. Dokumentation „Freigabe der MP“ nach den einzelnen Aufbereitungsstufen und der Chargenkontrolle

Die Freigabe der Medizinprodukte schließt mit der Überprüfung und Dokumentation des gesamten und insbesondere des korrekten Prozessver-

laufs. Die Prüfkriterien einer Chargenfreigabe sollten entsprechend festgehalten sein. Inhalte sind hier u.a. die Chargennummer, die Programmnummer, das Datum und Beladungsmuster sowie die eigentliche Freigabe etc. Bitte beachten Sie, dass für die Freigabedokumente eine Aufbewahrungsfrist von fünf Jahren besteht.

6. Allgemeine Praxishygiene

Grundsätzlich sind in der Praxis für die einzelnen Arbeitsbereiche entsprechend der Infektionsgefährdung Maßnahmen zur Reinigung, Desinfektion und Sterilisation, zur Entsorgung und zum Tragen der Schutzausrüstung etc. schriftlich zu hinterlegen. Als geforderte Dokumentation in diesem Bereich zählt der Rahmenhygieneplan. Er umfasst Informationen zur Händehygiene, Unterhaltsreinigung, Aufbereitung, zum Umgang mit zahntechnischen Werkstücken und Abdrücken etc. Zudem ist es empfehlenswert, den Hygieneplan um praxisindividuelle Hygienemaßnahmen zu ergänzen. Hier kann dokumentiert werden, dass die Hilfsmittel zur Aufbereitung regelmäßig aufbereitet werden (beispielsweise Transportboxen für MP, Instrumentenzangen etc.) oder Kinderspielzeug aus dem Wartezimmer desinfiziert wird. Neben dem Rahmenhygieneplan sollte ein separater Putzplan vorhanden sein und das Reinigungspersonal regelmäßig dazu belehrt werden. Weisen Sie das Reinigungspersonal im Umgang mit Desinfektionsmitteln und Gefahrstoffen ein und legen Sie schriftlich fest, dass auch das Reinigungszubehör, wie beispielsweise Boden- und Putztücher, regelmäßig aufbereitet wird. Gleiches gilt für die Aufbereitung der Praxiswäsche. Auch hier sollte eine Verfahrensanweisung erstellt werden, die genau vorgibt, wie mit der kontak-

minierten Wäsche zu verfahren ist. Zur Vervollständigung der aushangpflichtigen Dokumentation ist noch der Hautschutzplan anzuführen. Hier wird dokumentiert, welche Händedesinfektions-, Händereinigungs-, Hautpflege- und Hautschutzmittel in Ihrer Praxis genutzt werden.

Fazit

Eine gründliche Umsetzung und Dokumentation des Hygienemanagements in der Praxis sollte nicht nur auf das Absegnen bei einer behördlichen Begehung beschränkt sein, sondern viel mehr den Schutz von Patient und Praxisteam im Fokus haben. Im Rahmen der Begehung kann es zudem durchaus vorkommen, dass der Inspektor auch die entsprechende Umsetzung der dokumentierten Maßnahmen überprüft. Damit Sie und Ihr Team ihm die sachgemäße Ausführung vorweisen können, ist es entscheidend, dass die Maßnahmen in Ihrer Praxis nicht nur schriftlich hinterlegt sind, sondern diese auch in den Praxisalltag transportiert und kontinuierlich gelebt werden.



Nadja Alin Jung
Infos zur Autorin

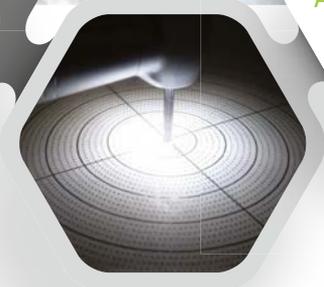
kontakt.

Nadja Alin Jung
Dipl.-Betriebswirtin
m2c | medical concepts & consulting
Tel.: 069 46093720
info@m-2c.de
www.m-2c.de



NEU:
Synea Vision
Turbinen mit
5-fach LED+!

01
Fünf LEDs:
der weltweit einzige
sterilisierbare 5-fach
LED-Ring



02
Schattenlose
Ausleuchtung der
Behandlungs-
stelle



03
Spezielle
kratzfeste
Oberfläche

syneo VISION

Qualitätsmanagement und Praxishygiene

| Dr. Hendrik Schlegel

Die Qualitätsmanagement-Richtlinie vertragszahnärztliche Versorgung vom 17.11.2006 wurde am 23.1.2014 durch Beschluss des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) geändert. Diese erste, umfangreichere Änderung ist am 8.4.2014 in Kraft getreten (BAnz AT 7.4.2014 B2). Sie bestimmt in § 4 Nr.2.1b: Als Instrumente eines einrichtungsinternen Qualitätsmanagements sollen unter Anwendung der Phasen des Qualitätskreislaufs/PDCA-Zyklus insbesondere genutzt werden: Für den Bereich Arbeitsprozesse/Praxisorganisation: Hygienemanagement.

Auch wenn die neueingeführte Nutzung eines Hygienemanagements hier als „Soll-Vorschrift“ formuliert ist, besteht doch die gesetzliche Verpflichtung zur Sicherstellung einer adäquaten Praxishygiene.

Die Einführung und Unterhaltung eines adäquaten Hygienemanagements ist damit nicht in das Belieben des (Vertrags-)Zahnarztes gestellt.

Einführung eines Hygienemanagements

Für die Einführung eines Hygienemanagements gilt der Qualitätskreislauf. Wie stets ist zunächst eine Ist-Analyse durchzuführen. Vor dem Hintergrund der einschlägigen Vorschriften (Soll-Ist-Vergleich) werden bestehende Verbesserungspotenziale ermittelt. Das führt zu der Formulierung des Ziels, diese innerhalb eines festgesetzten Zeitraums zu realisieren. Das geschieht über einen abzuarbeitenden Maßnahmenplan. Sodann wird geprüft, ob die einschlägigen und zutreffenden Anforderungen nunmehr erfüllt werden und das eingeführte Hygienemanagement funktioniert. Noch bestehende Verbes-

serungspotenziale sind in der nächsten Runde des Qualitätskreislaufs zu realisieren.

Konkrete Vorgehensweise

Zu beachtende Vorschriften

(ohne Anspruch auf Vollständigkeit)

- Infektionsschutzgesetz (IfSG)
 - Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen (HygMedVO)
- Gesetz über den öffentlichen Gesundheitsdienst (ÖGDG) (z.B. Zuständigkeit für die Überwachung)
- Sozialgesetzbuch V (SGB V)

Arbeitsschutzvorschriften

- Mutterschutzgesetz (MuSchG)
- Jugendarbeitsschutzgesetz (JArbSchG)
- Biostoffverordnung (BiostoffV)
- Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV)
- usw.

Vorschriften der Berufsgenossenschaften („Autonomes Recht“)

- Unfallverhütungsvorschrift DGUV Vorschrift 1 „Grundsätze der Prävention“

- Technische Regeln für Biologische Arbeitsstoffe (Biologische Arbeitsstoffe im Gesundheitswesen und in der Wohlfahrtspflege, TRBA 250)

Richtlinien von Referenzgremien z.B.

- RKI-Empfehlung 4/2006, Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene

Hier finden Sie Weiteres:

- www.rki.de
Gesetze, Verordnungen usw.
- www.bzaek.de
z.B. Hygieneplan der BZÄK und des DAHZ

Zentrale Vorschrift

Die zentrale Vorschrift ist §23 Abs.3 Nr.8 IfSG (Vermutungswirkung). Nach ihr haben die Leiter von Zahnarztpraxen sicherzustellen, dass die nach dem Stand der medizinischen Wissenschaft erforderlichen Maßnahmen getroffen werden, um nosokomiale Infektionen zu verhüten und die Weiterverbreitung von Krankheitserregern, insbesondere solcher mit Resistenzen, zu vermeiden. Die Einhaltung des Standes der medizinischen Wissenschaft auf diesem

ANZEIGE

Typ festlegen
Eigenschaften wählen
Instrument erhalten

mit **wenigen Klicks** zum passenden Instrument

winkelstueckeguenstiger.de/StepByStep



Gebiet wird vermutet, wenn jeweils die veröffentlichten Empfehlungen der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention beim Robert Koch-Institut und der Kommission Antinfektiva, Resistenz und Therapie beim Robert Koch-Institut beachtet worden sind (Vermutungswirkung). Diese Regelung entspricht der im Medizinproduktegesetz, wo die Vermutung der ordnungsgemäßen Aufbereitung ausgelöst wird, wenn der Zahnarzt gemäß § 4 Abs. 2 MPBetrV die einschlägige KRINKO/BfArM-Empfehlung (in der jeweils gültigen Fassung) beachtet.

Wer demnach die RKI-Empfehlung 4/2006 „Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderungen an die Hygiene“ beachtet, macht schon sehr viel richtig!

Ergänzende Regelungen – HygMedVo
Auf der Grundlage des § 23 Abs. 5 IfSG haben die einzelnen Bundesländer

Verordnungen über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen erlassen. So auch das Land NRW mit der HygMedVO, die seit dem 30.3.2012 in Kraft ist.

(Hinweis: Die entsprechenden Landesverordnungen können in ihren Anforderungen voneinander abweichen.)

Was verlangt die HygMedVO NRW vom Zahnarzt?

Nach § 1 Abs. 2 der HygMedVO müssen Leitungen von Zahnarztpraxen, in denen invasive Eingriffe vorgenommen werden, mindestens sicherstellen, dass innerbetriebliche Verfahrensweisen zur Infektionshygiene in Hygieneplänen festgelegt sind und Hygienebeauftragte benannt werden.

Jede Praxis benötigt demnach einen individuellen Hygieneplan, der bei Bedarf angepasst werden muss. Ferner ist die Leitung der Einrichtung gemäß § 7 der Verordnung verpflichtet, dass

in der Einrichtung tätige Personal, bei Beginn des Arbeitsverhältnisses und danach in regelmäßigen Abständen, mind. jedoch einmal jährlich, über die in den Hygieneplänen nach § 23 Abs. 5 und 8 Infektionsschutzgesetz festgelegten innerbetrieblichen Verfahrensweisen zur Infektionshygiene zu informieren und dies in entsprechender Weise zu dokumentieren (Unterweisung und Dokumentation der Unterweisung). Wird gegen diese Verpflichtung verstoßen, ist dies eine Ordnungswidrigkeit im Sinne des § 9 Abs. 4 der Verordnung und kann mit einer Geldbuße von bis zu 25.000 EUR geahndet werden.

Ein geeigneter Hygieneplan, der auf die konkreten Verhältnisse in der Praxis angepasst werden muss, findet sich zum Beispiel auf der Homepage der BZÄK (www.bzaek.de > Berufsstand > Zahnärztliche Berufsausübung > Praxishinweise > Hygieneplan der BZÄK).

ANZEIGE



kuraray

Noritake

**MINUTEN
HANDS-ON-KURS**

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

**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.

Bestellung einer/eines Hygienebeauftragten

§ 1 Abs. 2 HygMedVO NRW

Hiermit bestelle ich die/den Zahnmedizinische(n) Fachangestellte(n)

Frau/Herr _____ (Name, Vorname)

wohnhaft in _____ (PLZ, Ort, Straße, Hausnummer)

mit Wirkung zum _____ (Datum)

zur Hygienebeauftragten/zum Hygienebeauftragten meiner Praxis.

In direkter Abstimmung mit mir sind seine/ihre Aufgaben:

- Die Organisation und Überwachung von Hygienemaßnahmen
- Die Durchführung von Unterweisungen im Bereich Hygiene
- Die Pflege und Anpassung des Hygieneplans
- Die Erfassung von Infektionsgefahren in der Praxis
- Die Erkennung von infektionshygienischen Gefährdungen am Arbeitsplatz
- Das Tragen von Schutzkleidung und sonstiger persönlicher Schutzausrüstung
- Die Händehygiene
- Die Überwachung des korrekten Umgangs mit Desinfektionsmitteln und Gefahrstoffen
- Die Überwachung der Desinfektion und Reinigung von Geräten und Arbeitsbereichen
- Die Überwachung der ordnungsgemäßen Entsorgung von Praxisabfällen
- Die Vermittlung des richtigen Verhaltens bei Infektionsunfällen

Im Rahmen ihrer/seiner Aufgaben ist Herr/Frau _____
berechtigt, andere Mitarbeiter/-innen anzuleiten und anzuweisen.

(Ort, Datum)

(Unterschrift Praxisinhaber)

Hiermit nehme ich die Bestellung an. Ich habe eine Kopie der Bestellurkunde erhalten.

(Ort, Datum)

(Unterschrift Hygiene-Beauftragte/r)

nisse durch den Besuch geeigneter Fortbildungsveranstaltungen aktualisieren.

Bei Zahnarzthelferinnen ist eine Anpassung an den Ausbildungsstand einer ZFA geboten. Die Zahnärztekammern halten hierfür ein differenziertes Fortbildungsangebot vor.

Verbesserungspotenziale ermitteln

Im Rahmen seiner Ist-Analyse ermittelt der Zahnarzt durch den Vergleich des bestehenden Zustands mit den konkreten Vorgaben der RKI-Empfehlung 4/2006 und der HygMedVO, ob in seiner Praxis Verbesserungspotenzial besteht oder nicht. Noch einfacher gestaltet sich die Ist-Analyse, wenn offizielle Hygienechecklisten erhältlich sind, welche die konkreten Anforderungen der zuständigen (überwachenden) Behörden (z.B. Gesundheitsämter) abbilden. Fragen Sie bei Ihrer Zahnärztekammer nach. So hält beispielsweise die Zahnärztekammer Westfalen-Lippe eine entsprechende Checkliste bereit, die von Praxen angefordert werden kann.

Ziele festsetzen

Haben Sie auf diese Weise Verbesserungspotenziale aufgedeckt, ist das (SMART-)Ziel zu formulieren, innerhalb eines Zeitrahmens X, die noch ausstehenden Vorgaben zu erfüllen.

Mit Maßnahmenplan umsetzen

Um Ihr Ziel zu erreichen, wird ein Maßnahmenplan aufgestellt. Dabei ist das Dringlichste immer zuerst zu erledigen (siehe Musterabbildung, Seite 59)! Verbesserungspotenziale, die nicht „im ersten Anlauf“ erledigt werden konnten, werden Ziel des nächsten Durchlaufs des Qualitätskreislaufs.

Ist ein funktionierendes Qualitätsmanagement wichtig?

Das ist absolut der Fall. Exzellente Hygiene ist ein MUSS für jede Praxis. Der Patient erwartet sie zu Recht. Hygienemanagement schützt darüber hinaus Sie und Ihr Team. Es vermeidet schwerwiegende Haftungsrisiken.

Zivilrechtliche Haftung für Hygienemängel

Die Einhaltung von Hygienestandards ist ein sog. „voll beherrschbares Risiko“

Mitarbeiterunterweisung Hygiene

TRBA/BGR 250

Durch die jeweilige Unterschrift wird bestätigt, dass die bzw. der Unterzeichnende über die nachfolgenden Inhalte unterwiesen wurde.

Inhalte der Unterweisung:

- Organisation von Hygienemaßnahmen und Hygieneplan insb. im Hinblick auf Infektionsgefahren
- Aufbereitung von Medizinprodukten
- Hygienegefährdungen am Arbeitsplatz
- Schutzkleidung
- Händehygiene
- Umgang mit Desinfektionsmitteln und Gefahrstoffen
- Maßnahmen zur Desinfektion
- Reinigung und Sterilisation von Instrumenten
- Desinfektion und Reinigung von Geräten und Arbeitsbereichen
- Entsorgung von Praxisabfällen
- Verhalten bei Hygieneunfällen
- ...

Hilfsmittel zur Unterweisung:

- RKI-Empfehlung 4/2006
- DAHZ-Hygieneleitfaden
- Unfallverhütungsvorschrift DGUV-Vorschrift 1
- TRBA 250 (Technische Regel für Biologische Arbeitsstoffe)/BGR 250
- BGR 206 (Desinfektionsarbeiten im Gesundheitsdienst)
- ZH1/598 Umgang mit alkoholischen Desinfektionsmitteln
- VAH-Liste Desinfektionsmittel

Name	Datum	Unterschrift

Praxisinhaberin/Praxisinhaber

Wer kann als Hygienebeauftragte(r) der Praxis benannt werden?

Über die Qualifikation der/des Hygienebeauftragten trifft die HygMedVO keine Aussage. Grundsätzlich ist die ZFA dazu befähigt, als Hygienebeauftragte

zu fungieren, ohne dass es einer formalen Zusatzqualifikation bedarf. Jeder Praxisinhaber hat sich jedoch fortlaufend von den individuellen Fähigkeiten seiner ZFA zu überzeugen. Nötigenfalls muss die ZFA ihre Kennt-

im Sinne von §630h Abs.1 BGB. Danach wird ein Fehler des Behandelnden vermutet, wenn sich ein allgemeines Behandlungsrisiko verwirklicht hat, das für den Behandelnden voll beherrschbar war und das zur Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit des Patienten geführt hat. Die Regelung des §630h Abs.1 BGB führt freilich nicht dazu, dass automatisch sämtliche, beim Patienten eingetretenen Gesundheitsschäden dem Arzt zugerechnet werden. Will der Patient demnach Schadensersatzansprüche wegen erlittener Gesundheitsschäden geltend machen, so muss er im Haftungsprozess beweisen, dass

- ein voll beherrschbares Behandlungsrisiko vorlag und
- dieses den konkreten Gesundheitsschaden des Patienten verursacht hat.

Die gesetzliche Vermutung kann der Zahnarzt durch den Beweis des Gegenteils (§292 ZPO) entkräften. Hierzu hat er zwei Möglichkeiten:

1. Voller Gegenbeweis

Es liegt kein Behandlungsfehler vor, der für den Schaden verantwortlich ist.

2. Eingeschränkter Gegenbeweis

Es liegt kein voll beherrschbares Behandlungsrisiko vor.

Im konkreten Fall könnte der Zahnarzt den Beweis, dass kein Behandlungsfehler vorliegt, führen, indem er nachweist, dass er die einschlägigen Vorschriften zur Hygiene (RKI-Empfehlung 4/2006, HygMedVO, s.o.) beachtet hat.

Überwachung der Infektionshygiene

In einigen Bundesländern wird die Einhaltung der Vorgaben zur Infektionshygiene durch Begehungen von Praxen überwacht. In NRW ist hierzu die untere Gesundheitsbehörde, sprich das Gesundheitsamt, zuständig.

Nach dem Infektionsschutzgesetz können Gesundheitsämter Zahnarztpraxen, die auch invasive Eingriffe durchführen, infektionshygienisch überwachen. Grundlage ist §23 Abs.6 i.V.m. Abs.5 Satz2 IfSG („Kann-Überwachung“). Bei sogenannten Kann-Überwachungen müssen die Behörden so-

Maßnahmenplan

Was? (Maßnahme)	Wer?	Bis wann?	Erledigt?

wohl ihr Auswahlermessen (soll überhaupt begangen werden?) als auch ihr Entschließungsermessen (wie, in welcher Tiefe und welcher Frequenz soll überwacht werden?) pflichtgemäß und rechtsfehlerfrei ausüben.

Wenn demnach Kann-Überwachungen (nach Auswahl- und Entschließungsermessen) wie Muss-Überwachungen gehandhabt werden, so ist dies rechtswidrig und wegen der Grundrechtsbetroffenheit auch verfassungswidrig.

In NRW wurden in 2014 bislang von einem Gesundheitsamt circa 20 Praxen (zehn Prozent der Praxen im Zuständigkeitsbereich des Gesundheitsamtes) überwacht. Die Maßnahme dauerte durchschnittlich circa zwei Stunden. Kosten wurden hierfür nicht erhoben. Im Rahmen der Begehung fand auch eine Beratung statt.

Das durchführende Gesundheitsamt wird nun anhand einer internen Auswertung entscheiden, ob zukünftig weitere Praxen begangen werden sollen. Dabei steht auch die Erhebung von Gebühren für die Maßnahme im Raum.

Tendenzen

Seit der letzten Novellierung des Infektionsschutzgesetzes fühlen sich die zuständigen Gesundheitsbehörden in einigen Bundesländern verpflichtet, die Infektionshygiene in Zahnarztpraxen vermehrt zu überwachen.

Für Vertragszahnärzte hat die Änderung der QM-Richtlinie (8.4.2014) die Verpflichtung mit sich gebracht, ein Hygienemanagement einzuführen und weiterzuentwickeln. Im Patientenrechtegesetz vom 26.3.2013 ist die Einhaltung von Hygienestandards im Rahmen des Behandlungsvertrages

(§§ 630a–h BGB) als eine sog. voll beherrschbare Nebenverpflichtung (widerlegliche Behandlungsfehlervermutung) ausgestaltet.

Aus allem ergibt sich die eindeutige Tendenz der Gesundheitspolitik, die Anforderungen an die allgemeine Hygiene zu verstärken und die Überwachung zu intensivieren. Dies geschieht, obwohl im zahnärztlichen Bereich (anders als im Krankenhausbereich) keine nachgewiesene infektionshygienische Problematik vorliegt. So weit so schlecht, könnte man meinen. Tatsache aber ist: Ein funktionierendes Hygienemanagement gehört zum Standard jeder gut geführten Praxis.



Dr. Hendrik Schlegel
Infos zum Autor

kontakt.

Dr. Hendrik Schlegel

Geschäftsführender Zahnarzt
der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe
Auf der Horst 29
48147 Münster
Tel.: 0251 507-510
Dr.H.Schlegel@zahnaerzte-wl.de
www.zahnaerzte-wl.de

Wirksamer Schutz vor Legionellen und Pseudomonaden

| Susan Oehler

Mitte 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 Klimaanlage 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.

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.

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 Sub-

infektionsmitteln. 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?

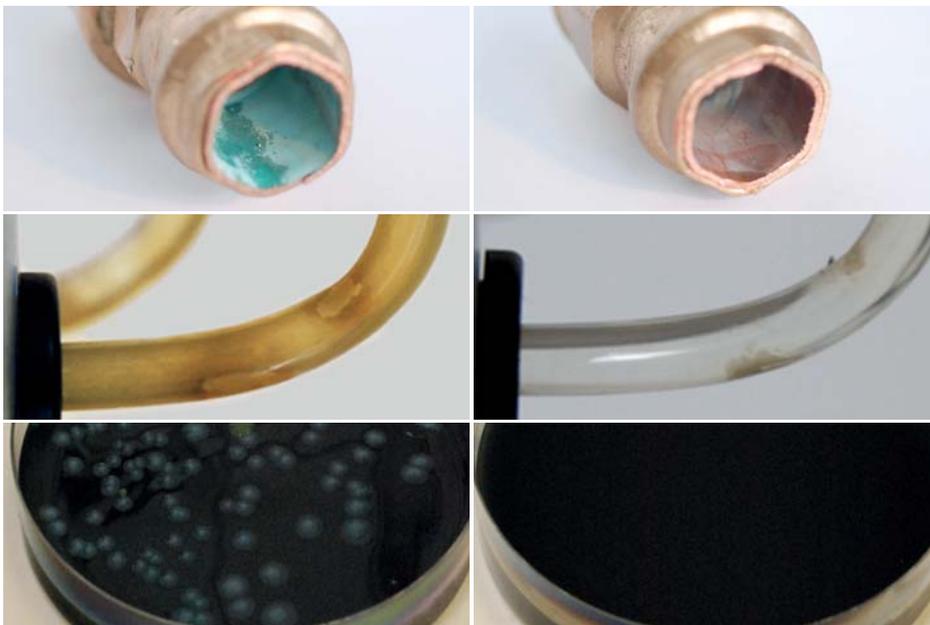
Trinkwasser in Deutschland zählt zu den am strengsten kontrollierten Lebensmitteln. Für den medizinischen Gebrauch gelten jedoch zu Recht diverse weitere Gesetze und Vorgaben zur Infektionsprävention. Zu nennen sind hier die Trinkwasserverordnung, das Medizinproduktegesetz, die Vorgaben des RKI (Robert Koch-Instituts) und das Infektionsschutzgesetz. Hinzu kommen die jährlichen Überwachungen und Probenahmen 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 schweren Mängeln behaftet: Dies kann menschliche Ursachen haben,

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

stanzen, in der unterschiedliche mikrobielle Spezies durch Synergieeffekte voneinander profitieren und sich vermehren. Biofilm bietet Mikroorganismen eine perfekte Lebensgrundlage und schützt sie vor den meisten Des-



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

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 von 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.

„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 SAFE-WATER-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. Für Zahnarztpraxen und Zahnklinken garantiert das Wasserhygienekonzept von BLUE SAFETY erstmalig nicht nur Infektionsschutz, sondern auch Normenkonformität, Rechtssicherheit und leistet noch dazu einen Beitrag zum Umweltschutz. Mit Auszeichnungen für ihr 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.

Wasserhygienekonzept mit Auszeichnung: Zertifikat und Wasserhygiene-Award

Für Praxen und Kliniken, die ihr „Unternehmen“ zum Wohl der Patienten mit geprüfter Wasserhygiene führen, vergibt BLUE SAFETY ein Zertifikat und den Wasserhygiene-Award. Er gibt Zahnärzten und Personal die Sicherheit, mit RKI-konformer Wasserhygiene (nach den Vorgaben des Robert Koch-Instituts) zu arbeiten. Der Wasserhygiene-Award der BLUE SAFETY GmbH steht für reinste Wasserqualität während der Behandlung. So kann jeder Patient sicher sein, sich nicht mit *Legionellen* oder anderen mikrobiellen Erregern zu infizieren. Geplant sind außerdem Patienten-Informationsbroschüren, die der Zahnarzt zur Aufklärung seiner Patienten abgeben kann.

„Unser Award steht für absolut reine Wasserqualität, auf die sich alle verlassen können: Patienten, Personal und Behandler. Wir möchten zum Qualitätsmanagement von Praxen und Kliniken beitragen. Wir betrachten unsere Kunden als unsere Partner, die wir unterstützen und stärken möchten“, so Christian Mönninghoff, CEO der BLUE SAFETY GmbH. „Mit unserem Award ausgezeichnete Praxen und Kliniken können sicher sein, dass ein Infektionsrisiko absolut ausgeschlossen ist.“

kontakt.

BLUE SAFETY GmbH

Siemensstraße 57
48153 Münster
Tel.: 0800 25837233
hello@bluesafety.com
www.bluesafety.com

FÜR LEICHTE DIREKT- APPLIKATION



COMPO-JECT™

Zur Direktapplikation von Kompositen aus vorgefüllten Einmal-Spitzen. Dank der Übersetzung im Verhältnis 1:10 sind bei diesem Applikator auch schwer auszubringende Komposite weich und geschmeidig in der Handhabung.

- Leichte Applikation auch von hoch viskosen Dentalmaterialien
- Schnelles und bequemes Einlegen und Entnehmen der Compose
- Alle Flächen im Mund sind erreichbar - die Spitze ist um 360° drehbar
- Aus hochwertigem Edelstahl - voll sterilisierbar

Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com

 **RØNIG** 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

Cleveres Materialmanagement

| Dr. Mikael Zimmerman

Klinische Arbeit erfordert verschleißfeste und hygienische Produkte, die die hohe Belastung täglicher dentalmedizinischer Aufgaben tolerieren und auch deren übrige Anforderungen erfüllen. Dazu kommen der Anspruch einer langen Lebensdauer und eine komfortable Anschaffungslogistik. Außerdem spielt ein professioneller visueller Eindruck eine große Rolle.



Abb. 1: Zentrale Stationen, die sogenannten „Tray-Preps“ für die Vorbereitung jeder spezifischen Behandlung, sind eine Methode zur Minderung des Bedarfs an Instrumenten. Diese Methode erhöht somit die Qualität und reduziert die Kosten. – Abb. 2: Große Vorratsmengen machen mehrere gleiche Instrumente und zahlreiche Schränke nötig. Unter finanziellem Aspekt spricht viel für die Reduzierung der Produktmenge und die damit einhergehenden Einsparungen an Platz und Arbeitszeit.



Perspektive ist jedoch vor allem Sauberkeit wichtig. Heute wird die Infektionsverbreitung auf der Makro-, Meso- und Mikroebene definiert. Dabei muss bei der Infektionsprävention das Hauptaugenmerk auf der Mikroebene liegen, auf der Bakterien Antibiotikaresistenzen entwickeln und verbreiten. Sobald Bakterien aufeinandertreffen, findet eine Infektionsverbreitung auf der Mikroebene statt. Aus diesem Grund stellt die Vermeidung von Infektionsverbreitung der Mikroebene heute die Basis für Hygiene und Infektionsschutz dar.

Logistik und Preisfrage

Neben Hygiene- und Umweltaspekten sowie der Arbeitsumgebung ist eine gute Logistik aller benötigten Produkte zu beachten.

Oftmals werden zu viele Materialvorräte in den Behandlungsräumen statt in einem zentralen Bereich gelagert, in dem alle Instrumente und Materialien aufzubewahren sind. Dadurch wird in Praxiskliniken und Mehrbehandlerpraxen eine größere Anzahl gleicher Instrumente benötigt, welche wiederum höhere Anforderungen an die Hygienemaßnahmen und die Materiallogistik stellen.

Wie in jedem anderen Zusammenhang ist es außerdem wichtig, die Gesamtkosten während der Lebensdauer (Life

Die große Auswahl an medizinischer Ausrüstung macht es zahnärztlichen Praxen und Kliniken schwer, die richtige Kaufentscheidung hinsichtlich Hygiene, Umwelt, Arbeitsumgebung und anderer Kriterien zu treffen. Der optische Eindruck allein ist nicht entscheidend, vielmehr sollten qualifizierte Informationen von Herstellern und Händlern die Grundlage bilden. Die Einhaltung eines hohen Hygienestandards erfordert heute ein wesentlich detaillierteres

Fachwissen als noch beispielsweise zehn Jahre zuvor. Mit dem Fortschritt in Forschung und Entwicklung müssen Kliniken versuchen, ihre Hygienemaßnahmen entsprechend anzupassen.

Infektionsverbreitung auf der Mikroebene

Aus der Makroperspektive betrachtet, stehen die Arbeitsumgebung der Mitarbeiter und der professionelle Eindruck vor den Patienten im Mittelpunkt. Aus Sicht der mikroskopischen

EcoSafety Wipes

Ein neues Gefühl von Sicherheit.



Die neuartige, spezielle Vliesstoffstruktur in Kombination mit der VAH-gelisierten Desinfektionslösung EcoDes bietet eine hervorragende Reinigungsleistung und optimale Benetzung der Oberflächen für eine schnelle und sichere Flächendesinfektion.

Erleben Sie das neue Gefühl von Sicherheit zum Nulltarif!

Jetzt Original-Packung
GRATIS
 anfordern!

Tel. 0228 33809-100 oder per
 E-Mail service@cmd-dental.de
Sie werden begeistert sein, garantiert!

Geprüfte Sicherheit durch Vierfeldertest und Standzeitgutachten.

Die enorme Reichweite pro Tuch macht EcoSafety Wipes wirtschaftlich in der Anwendung.

Bakterizid inkl. MRSA, levurozid (hohe organische Belastung): 1 Min.
 Begrenzt viruzid gem. RKI/DVV: (HBV, HIV, HCV, Influenza, Vaccinia- und inkl. Rotaviren: 30 Sek.

Inhalt: 25 Tücher, XL-Format: 21 x 29 cm

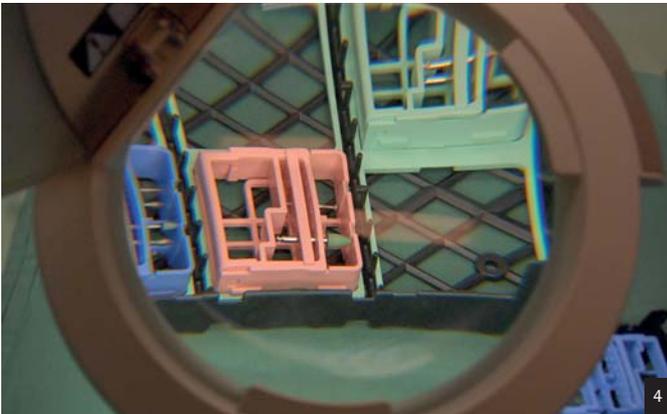
centradent medicare dental GmbH

Hohe Straße 67 · 53119 Bonn · Tel.: 0228/33809-0 · Fax: 0228/33809-150

E-Mail: service@cmd-dental.de · Internet: www.cmd-dental.de



3



4

Abb. 3: Auch der visuelle Eindruck spielt für den Patienten eine entscheidende Rolle. – Abb. 4: Bei der Anschaffung der Materialien sind mehrere Qualitätskriterien zu beachten: Hygiene, Haltbarkeit, Preis, Umwelt, Arbeitsumgebung und Verbraucherfreundlichkeit.

Cycle Cost – LCC) anstatt allein den Anschaffungspreis zu bedenken, um eine wirtschaftlich vernünftige Kaufentscheidung zu treffen.

Gute Hygiene?

Dentalprodukte sind so zu fertigen, dass sie den höchsten Standard für medizinische Ausrüstung erfüllen. Speziell die gesetzlichen Bestimmungen für Gesundheit, die die Patientenbetreuung mit einem hohen Hygienestandard vorschreiben, müssen beachtet werden. Dies bedeutet, dass alle Produkte einen hohen Grad an Belastung und die gängigen Reinigungs- und Desinfektionschemikalien in der Zahnmedizin tolerieren müssen, ohne dabei an Lebensdauer einzubüßen. Solche Bedingungen stellen hohe Anforderungen sowohl an Hersteller und Händler als auch an Behandler und medizinisches Personal, sobald Einkaufsentscheidungen getroffen werden müssen. Wird hierbei der Fokus auf die Hygiene, kombiniert mit wohlüberlegter Logistik und angemessenen Preisen, gelegt, werden Investitionen in die dentale Ausstattung wesentlich leichter und transparenter.

kontakt.

DIRECTA AB

Porschestraße 16D
 92245 Kümmersbruck
 Tel.: 0172 8961838
gerhard.kiklas@directadental.com
www.directadental.com

Infos zum Unternehmen



Problemzonen der Wasserhygiene

| Dr. Hanno Mahler

Trinkwasser ist das wichtigste Arbeitsmittel der Zahnmedizin. Es ist Kühl-, Schmier- und Reinigungsflüssigkeit zugleich. Dabei kommt es in Kontakt mit offenen Wunden, wird verschluckt und von Patienten und Behandlern als Sprühnebel aspiriert.

Kaum ein Bereich im zahnärztlichen Alltag ist so stark reglementiert wie das Hygienemanagement in der Praxis. Dennoch weisen die zahlreichen Verordnungen Schwachstellen auf, die zu potenziell gefährlichen Defiziten führen können. Eine noch zu wenig beachtete und bisher nicht korrekt regulierte Thematik findet sich beispielsweise in der Wasserhygiene.

Eine wachsende Zahl von Regelungen bestimmt den Praxisalltag in der Zahnmedizin. Obwohl ihr Ziel in der Normierung der Arbeitsabläufe und damit der Verbesserung der Qualitätsstandards besteht, wird die erzeugte Arbeitslast durch Mitarbeiter und Praxisbetreiber häufig als erdrückend und unüberschaubar empfunden. Auch zur Wasserhygiene

hen. Die verbindlichen Verordnungen zur Leitungsinstallation verbessern die Wasserhygiene kaum.

Wasserhygiene richtig? Schwierig!

Die einwandfreie Reinigung von Oberflächen, Instrumenten und Verbrauchsmaterial stellt hohe Anforderungen an Mitarbeiter und Praxisverwaltung hinsichtlich der Kenntnis der Hygienebe-

Eigeninitiative sorgen muss. Trinkwasser ist das wichtigste Arbeitsmittel der Zahnmedizin. Es ist Kühl-, Schmier- und Reinigungsflüssigkeit zugleich. Dabei kommt es in Kontakt mit offenen Wunden, wird verschluckt und von Patienten und Behandlern als Sprühnebel aspiriert.

Keimzahl als Maßeinheit der Wasserhygiene

Laut Empfehlung der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention des Robert Koch-Instituts (KRINKO), häufig RKI-Empfehlung genannt, soll eine Keimzahl von 100 pro Milliliter Wasser nicht überschritten werden. Der Begriff „Empfehlung“ spielt die Bedeutung herunter: Die Keimzahl ist das belastbarste Maß für eine Risikoeinschätzung seitens der Gesundheitsbehörden.

Mit welchen Mitteln der Grenzwert eingehalten werden soll, ist dem Praxisbetreiber selbst überlassen. Hier besteht Unklarheit über die notwendigen Maßnahmen und baulichen Anforderungen. Sicher ist: Bereits die

Hygieneaspekte der Wasser-Installation

- Rechtssicherheit durch freie Fallstrecke
- Hygienegerechte Leitungsinstallation
- Entkeimung und Biofilmprevention

Hygiene-Management der Praxisführung

- Wasserhygiene-Monitoring
- Hygienegerechte Arbeitsweise
- Einhaltung der KRINKO-Vorgaben

in Zahnarztpraxen sind Vorschriften fixiert, die allerdings trotz des erheblichen Gefährdungspotenzials nur wenig über das regelmäßige Spülen und die jährliche Keimzahlprüfung hinausge-

stimmungen, der Sorgfalt und des Zeiteinsatzes. Hingegen sind bei der Wasserhygiene lediglich generelle Vorgaben vorhanden, für deren Einhaltung die Praxis mit einem hohen Maß an

Zuleitungen der Dentaleinheiten werden dem gefährdeten Bereich zugeordnet. Wegen Stagnation, Erwärmung und retrograder Kontamination sind zahnmedizinische Installationen besonders anfällig gegenüber Verkeimung.

Stehendes Wasser ist verkeimtes Wasser

Die Trinkwasserverordnung verlangt verbindlich eine Systemtrennung der Dentaleinheiten von der Trinkwasserversorgung durch eine freie Fallstrecke (höchste Sicherungskategorie). Dies dient nicht der Hygiene innerhalb der Praxis, sondern soll das Trinkwassernetz vor Rückverkeimung schützen. Der Einbau eines Wasserfilters wird empfohlen und ist anerkannter Stand der Technik. Auf die regelmäßige Wartung sollte im Sinne der Hygiene unbedingt geachtet werden. Die Fallstrecke wird in der Regel in die Dentaleinheit eingebaut, wo sie zu stark miniaturisiert und zu wenig durchströmt ist, um ihren Zweck zuverlässig zu erfüllen. Zudem erwärmt sich das Wasser im Vorlagebehälter durch die umliegende Technik und wird zu einer Brutstätte von Pilzen und Bakterien. Während die verordnete Systemtrennung und der Filter Risikopotenzial besitzen, sucht man in den Verordnungen Angaben zur hygienegerechten Installation vergebens.

Fallstrick Fallstrecke

Wenn die Fallstrecke in den Dentaleinheiten kontraproduktiv ist, warum wird sie dennoch eingebaut? Die Antwort lautet: Aufgrund rechtlicher Absicherung. Eine Systemtrennung nach DIN EN 1717 muss baulich umgesetzt werden. Trotzdem besteht dadurch kaum effektiver Schutz vor Rückverkeimung: Die hygienische Problemzone beginnt bereits in den Zuleitungen der Dentaleinheiten.

Der Zweck der Verordnung, den gefährdeten Bereich abzutrennen, wird durch die untaugliche, aber scheinbar normgerechte Ausführung vereitelt. Eine gesetzeskonforme und tatsächlich sichere Systemtrennung kann nur am Beginn der schwach durchströmten Leitung geschehen, nämlich dem Abzweigpunkt des Leitungsstrangs zu den Dentaleinheiten.

Hygienegerechte Leitungsinstallation

Eine hygienegerechte Leitungsinstallation unterbindet Verkeimung auch außerhalb der Dentaleinheiten. Gelegentlich durchgeführtes „Biofilm-Removing“ ist keine nachhaltige Lösung, denn ohne Ursachenbeseitigung bildet sich der Biofilm schnell wieder nach. Der Bildung von Biofilm wird vorgebeugt, indem ihm die Lebensgrundlage dauerhaft entzogen wird. Eine dem Leitungsstrang vorgeschaltete Wasserentkeimungsanlage kann dies leisten. Die Leitungen sollten gegenüber Raumtemperatur und Abwärme anderer Installationen isoliert sein, keine Totleitungen aufweisen und keine Verbindung zum Warmwasser haben. Enthärtungs- und Korrosionsschutzanlagen lassen sich nicht immer vermeiden – auch sie stellen ein Hygienierisiko dar. Das Wasser sollte häufig und jeden Abschnitt durchströmen, was sich mit einer Ringleitung verwirklichen lässt. Das Optimum ist eine Zwangsumwälzung in Kombination mit Systemtrennung und Entkeimung am Abzweigpunkt der separaten Ringleitung. Gegebenenfalls kann in Folge sogar auf die Systemtrennung und Entkeimung in den einzelnen Dentaleinheiten verzichtet werden – eine Ersparnis und nicht zuletzt auch eine enorme Entlastung der Praxismitarbeiter.

kontakt.

Dr. Hanno Mahler

Biologe und Geschäftsführer der Dental Water Technology GmbH & Co. KG
Ockstädter Str. 26
61169 Friedberg
Tel.: 06031 6870256
info@dwt-gmbh.com
www.dwt-gmbh.com

UNZUFRIEDEN MIT IHREM ABSAUG-ANLAGENREINIGER?

Zu schwach in der Reinigung? Zu teuer?

Unsere Lösung:

Bevisto W1 + W2

zur täglichen Reinigung und Pflege zahnärztlicher Absaug- und Abscheideanlagen!

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



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

WIR SIND ZERTIFIZIERT:

DIN EN ISO 9001 + DIN EN ISO 13485 + CE
FORSCHUNG · ENTWICKLUNG · VERTRIEB

Reinigungs- und Desinfektionsprodukte

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

Keimfreie Flächen mit einem Wisch

| Sandra Bunse

Die Anforderungen an eine sichere Praxishygiene sind heute so hoch und detailliert wie nie zuvor. Eine gründliche Überprüfung und Optimierung der Hygienemaßnahmen ist daher absolut erforderlich und unabdingbar zum Schutz von Praxispersonal und Patienten.

Die intensive Reinigung und Desinfektion von Oberflächen in Behandlungsräumen zählt zur wichtigen Standardhygiene in der zahnärztlichen Praxis. Zu desinfizieren sind dabei alle patientennahen Flächen. In vielen Praxen wird heute die sichere Wischdesinfektion mit gebrauchsfertigen Einmaltüchern vorgenommen. Aus hygienischer Sicht bringen getränkte Einmaltücher enorme Vorteile, beispielsweise einen geringen Materialverbrauch, die gezielte Desinfektion und eine verbesserte mikrobiocidale Wirkung durch mechanisches Wischen. Darüber hinaus entfallen die mit einer Aerosolbildung einhergehenden Risiken und die Anwendung ist bequem und wenig fehleranfällig.



Einmaltücher vereinfachen die Wischdesinfektion.

Hohe Raumtemperatur, dünner Feuchtigkeitsfilm und rasche Verdunstung auf den Flächen stellen eine gefährliche Kombination dar. **Alkoholfreie Lösungen verdunsten nur langsam, wodurch eine längere Einwirkzeit gewährleistet wird.** Zudem haben sie eine hohe Reichweite und schonen das Inventar sowie nichtinvasive Medizinprodukte.

Qualität entscheidet!

Die Qualität der Vliestücher ist entscheidend für eine sichere Desinfektion, denn Vliestuch ist nicht gleich Vliestuch. Die Schmutzaufnahme von den zu reinigenden und desinfizierenden Oberflächen ist eine wichtige Bedingung für das sichere Desinfizieren. Das Material sollte daher eine hohe Saugkraft und eine spezielle Porenstruktur aufweisen, damit eine zuverlässige Aufnahme der Schmutzpartikel und eine hohe Abgabe der Wirkstoffe gewährleistet sind. Absolut notwendig ist ein Feuchthalten der Fläche über die gesamte Einwirkzeit, da die Wirkstoffe der Desinfektionslösung nur in Verbindung mit Feuchtigkeit reagieren. Hohe Raumtemperatur, dünner Feuchtigkeitsfilm und rasche Verdunstung auf den Flächen stellen eine gefährliche Kombination dar. Alkoholfreie Lösungen verdunsten nur langsam, wodurch eine längere Einwirkzeit gewährleistet wird. Zudem haben sie eine hohe Reichweite und schonen das Inventar sowie nichtinvasive Medizinprodukte.

Bei der Durchführung von Desinfektionsmaßnahmen ist zu beachten, dass die Oberflächen vollständig benetzt und die Einwirkzeiten beachtet werden. Darüber hinaus muss das Präparat richtig dosiert werden. Eine sichere Alternative stellen die alkoholfreien Wischdesinfektionstücher „Eco Safety Wipes“ der Firma Müller-Omicron dar. Diese Tücher werden den modernen Anforderungen an eine sichere Flächen-desinfektion gerecht.

kontakt.

cmd – centradent medicare dental GmbH

Hohe Straße 67, 53119 Bonn
Tel.: 0228 33809-100
service@cmd-dental.de

Der validierbare, selbstklebende Sterilisationsbeutel



Selbstklebebeutel sind weltweit das am häufigsten verwendete Verpackungssystem für Sterilgut. Diese sind in verschiedenen Größen erhältlich und werden mit einer Klebelasche von Hand manuell versiegelt.

Nicht zu validierende Verpackungsprozesse sind in der Praxis nicht mehr akzeptabel, daher verfügen die PeelVue⁺ Sterilisationsbeutel von DUX Dental über ein Validierungssystem.

Dieses Validierungssystem umfasst u.a. Schließ-Validatoren, die die exakte Klebeposition der Verschlusslasche

aufzeigen sowie eine Validierungsanleitung. Diese zeigt Schritt für Schritt wie PeelVue⁺ Selbstklebebeutel validierbar anzuwenden sind und unterstützt die Praxis zudem bei der Umsetzung des gesetzlich vorgeschriebenen Qualitätsmanagementsystems (QMS).



- ✓ **Validierungssystem: mittels Schließvalidatoren und einer Validierungsanleitung sowie extra Validierungsplan**
- ✓ **Gemäß 93/94 EEC, DIN EN 868-5, ISO 11607-1, -2**
- ✓ **Erfüllt die RKI-Anforderungen**



Steril und sicher, geht auch ohne Aufwand!

Gratis Probepackung und Validierungsanleitung anfragen:
info@dux-dental.com

Wasserhygiene in einer Einbehandlerpraxis

| Katja Mannteufel

Peter Albrecht, M.Sc., ist Zahnarzt aus Leidenschaft und betreibt eine Einbehandlerpraxis für Zahnheilkunde und Implantologie in Berlin-Schöneberg. Als Generalist behandelt er alte wie junge Menschen, von Ästhetik bis Zahnerhaltung, auch außerhalb der gewöhnlichen Sprechzeiten. Viele seiner Patienten vertrauen ihm bereits seit knapp drei Jahrzehnten – auch im Hinblick auf eine einwandfreie und gesetzeskonforme Wasserhygiene.



Peter Albrecht, M.Sc., Inhaber einer Einbehandlerpraxis für Zahnheilkunde und Implantologie in Berlin.

Herr Albrecht, Sie stehen mit Ihrer Praxis ausdrücklich gegen den Trend zu Mehrbehandlerpraxen mit spezialisierten Zahnmedizinern. Welche Konsequenzen hat das für die Wasserhygiene?

In meiner Einbehandlerpraxis gibt es einen geringeren Patientendurchlauf und ganz klar definierte Schließzeiten der Praxis. So kommt es beim Praxisurlaub zu längeren Standzeiten des wasserführenden Systems mit der Problematik der Keimbildung. In letzter Zeit kam noch der Fokus auf die Implantologie mit erhöhten Hygieneanforderungen hinzu. Auch liegt die Praxis in einer Gegend, die als HIV-Schwerpunktgegend bezeichnet wer-

den muss. Immundefizitäre oder supprimierte Patienten unterliegen einer erhöhten Infektionsgefahr und bedürfen des besonderen hygienischen Schutzes.

Ihre Praxis besteht bereits seit 1987. Seitdem hat sich die Zahnmedizin rasant entwickelt: von Amalgam zu Kunststoff, von Gold zu Keramik, von der Prothese zu Implantaten. Welche Entwicklung haben Hygieneanforderungen für Zahnarztpraxen in diesem Zeitraum genommen?

Die Hygiene wurde während des Studiums gelehrt. Der approbierte Zahnarzt war zuständig und eigenverantwortlich für die Hygiene; man vertraute ihm weitestgehend. Vorschriften gab es nur wenige. Die ersten ernst zu nehmenden Eingriffe in die Selbstbestimmung ergaben sich erst im Jahre 1998 mit der RKI-Empfehlung unter anderem zur Aufbereitung von Übertragungsinstrumenten.

Der Bereich der Wasserhygiene ist und war noch einmal ein ganz eigenes Thema. Welche wasserhygienischen Besonderheiten waren bei dem Ausbau Ihrer Praxis zu berücksichtigen?

Die Praxis wurde aus einer Wohnung im ersten Stock umgebaut. Die Bauphase betrug rund drei Monate. Das größte Problem stellte die Wasserver- und -entsorgung zu den Behandlungszimmern dar. Aus dem Keller wurde

vom Architekten eine separate Versorgung der Einheiten, Speibecken und Handwaschbecken vorgesehen. Entsprechend gering war der Wasserdurchsatz an einem Strang, der weder Toilette, Dusche, Küche oder Waschmaschine speisen musste.



Dosierstation Synchronodos plus.

Inwiefern waren Ihnen die entsprechenden wasserhygienischen Standards geläufig oder die Thematik einer möglichen Wasserverkalkung und -verkeimung?

Eine Entkalkungsanlage wurde nach damaligem Stand der Technik installiert. Damit, so schien es, war alles getan, was zum Erhalt der Wasserqualität getan werden konnte. Der



Enthärtungsanlage BEWADENT_basic.

Woraus ist die Zusammenarbeit entstanden?

Der Supergau stellte sich nach etwa fünf Jahren des Praxisbetriebs ein: Das Wasser in den Spülbechern roch, war trübe und, wie sich herausstellte, verkeimt. aquaPROdentis – seinerzeit der einzige Wassersanierer auf dem Markt – half schnell bei Diagnose und Entkeimung der Einheiten sowie der Zuleitungen. Das Problem des mangelnden Wasserdurchsatzes wurde identifiziert. In diesem Zuge wurde eine Entkeimungsanlage installiert und eine neue Entkalkung in Betrieb genommen – beide „schon“ elektronisch gesteuert. Für den Zufluss zum System gab es – ganz neu vorgeschrieben – einen Systemtrenner. Hierbei merkte man die besondere Erfahrung des Geschäftsführers, der durch seine Ausbildung als Zahnarztshelfer und Einrichter von Zahnarztpraxen sofort den richtigen Lösungsansatz fand.

Welche Erfahrungen haben Sie über die Jahre mit aquaPROdentis gemacht?

Nicht nur der Einbau ging problemlos vonstatten, die gesamte Wartung, einschließlich der Salzbeschaffung und Befüllung der Anlage mit Desinfektionslösung, klappt seither reibungslos.

Es werden regelmäßig Keimtests gemacht; bei Anzeichen von Problemen wird frühzeitig gegengesteuert. Mittlerweile haben wir die nächste Generation der Anlage mit einer leistungsfähigeren Dosierpumpe, die es uns ermöglicht, nach längeren Standzeiten der Praxis die Leitungen hochdosiert zu reinigen. Die funktionierende Entkalkung schont die Einheiten sowie die Hand- und Winkelstücke. Und: Seitdem sich aquaPROdentis um mein Wasser kümmert, sieht man mich nur noch im äußersten Notfall – und zur Archivierung der zunehmenden Aktenberge – im Keller. Die Firma ist kompetent und kulant, beides mit Auszeichnung! So kann ich ohne Sorge meinem Beruf und meiner Berufung als Zahnarzt nachgehen.

Zusammenhang von weichem Wasser und erhöhter Keimbelastung war mir seinerzeit unbekannt und wurde auch von keinem Depot angesprochen oder in einer Fachzeitschrift erwähnt. Bekannt war die Trinkwasserverordnung. Man ging davon aus, dass das von der Stadt gelieferte Trinkwasser auf ewig seine Qualität behalten würde.

Mittlerweile haben Sie das baden-württembergische Unternehmen aquaPROdentis als zuverlässigen Partner in Sachen Wasserhygiene an Ihrer Seite.



Peter Albrecht, M.Sc.
Infos zur Person

kontakt.

Peter Albrecht, M.Sc.

Zahnarzt
Motzstraße 22
10777 Berlin
Tel.: 030 2142078
praxis@zahnarzt-albrecht.de
www.zahnarzt-albrecht.de

ANZEIGE



DAS DIR® KONZEPT FÜR DIE SICHERE DIAGNOSTIK UND THERAPIE

SIE WOLLEN KEINE BÖSEN ÜBERRASCHUNGEN IN IHRER ZAHNARZTPRAXIS?

NEUE TECHNIKEN SOLLTEN SCHNELL ANWENDBAR SEIN?

FÜR EINE NACHHALTIGE ZAHNMEDIZIN UND EINEN SICHEREN BISS

BEI DER BEHANDLUNG VON CMD-PATIENTEN

► JETZT INFOS FIX PER FAX: 0201. 27906099

JA, ich möchte mehr über das DIR® Konzept erfahren. Bitte senden Sie mir kostenlos Informationsmaterial zu.

Titel, Vorname, Name

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort



Gesellschaft für Funktionsdiagnostik
DIR® System mbH & Co. KG
Bocholder Straße 5 | 45355 Essen
Tel. 0201. 27906090 | Fax 0201. 27906099
info@dir-system.de | www.dir-system.de

Schutzkleidung:

Sichere Mundmasken mit geringem Atemwiderstand

Mit den selectiv Earloop und Tie-on Mundmasken verfügt Jovident über ein praktisches Produkt für medizinisches Fachpersonal. Die Masken sind nicht nur besonders bequem, sondern überzeugen auch durch ihre sehr gute Bakterienfilterleistung



von 98 Prozent. Das Tragen der selectiv Earloop und Tie-on Masken schützt somit das behandelnde Fachpersonal besonders sicher vor Bakterien. Das weiche glasfaser- und latexfreie Fließmaterial garantiert einen optimalen Tragekomfort und bietet einen sehr niedrigen Atemwiderstand.

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

Hygiene:

Effektives Instrumenten Management



Zur Optimierung der Praxisabläufe hat der führende Dentalhersteller Hu-Friedy das Instrumenten Management System IMS entwickelt, das einen geschlossenen und überprüfbaren Hygienekreislauf von der Reinigung über die Sterilisation bis zur Lagerung

ermöglicht. Zum Programm gehören mittlerweile auch blei- und latexfreie Monitorbänder sowie ein Sterilisationsvlies. Das flexible, robuste Vlies ist für Instrumentenkassetten gedacht, die darin verpackt die strapazöse Behandlung im Autoklaven sicher überstehen. Die eingepackte Kassette wird bei Gebrauch auf den Schwebetisch gelegt, das Vlies wird geöffnet und dient nun als keimarme Arbeitsfläche und wirkungsvolle Abdeckung des Untergrunds. Das nicht saugfähige Material verhindert die Kontamination der Ablage, daher können damit auch verschmutzte Watterollen, Mulllappen und Ähnliches hygienisch entsorgt werden. Das IMS Einwegvlies ist in diversen

Größen für unterschiedliche Kassetten erhältlich. Das neue blei- und latexfreie IMS Monitorband 1460 ist ein Prozessindikator der Klasse 1 gemäß EN ISO 11607. Außen auf der Verpackung angebracht, erscheinen auf dem Band schwarze Streifen, wenn eine Kassette im Autoklaven sterilisiert wurde. Der Vorgang ist daher jederzeit nachvollziehbar, eine Verwechslung mit nicht sterilisierten Instrumenten zuverlässig ausgeschlossen. Die umweltfreundlichen Aufkleber gibt es in mehreren Farben, sie können bei Bedarf auch beschriftet werden, beispielsweise mit Kassetteneinhalt und Datum. Durch den Verzicht auf Blei und Latex wird eine Kontamination verhindert. Eine Entsorgung benutzter Indikatoren im Sondermüll ist nicht erforderlich.

Hu-Friedy Mfg. Co., LLC.
Tel.: 00800 48374339
www.hu-friedy.eu

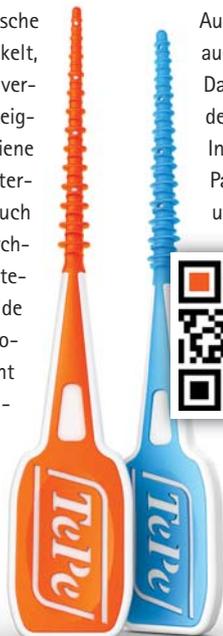
Interdentalreinigung:

Mundhygiene für unterwegs

Mit dem modernen Dental Stick EasyPick™ hat der schwedische Mundhygienespezialist TePe jetzt ein neues Produkt entwickelt, das die Interdentalreinigung ganz leicht macht. Das Produkt vereinfacht Patienten den Einstieg in die Interdentalreinigung, eignet sich darüber hinaus aber auch für die komplette Mundhygiene und ergänzend zur Anwendung von Interdentalbürsten. Unterwegs kann die interdental Reinigung mit TePe EasyPick™ auch jenseits des heimischen Badezimmers ganz unkompliziert durchgeführt werden. Der Dental Stick ergänzt als neue Produktkategorie im Bereich der interdentalen Reinigung neben Zahnseide und Interdentalbürsten die effizienten und ausgereiften Prophylaxeprodukte von TePe. Sein Kern aus Polyamid macht TePe EasyPick™ für eine sichere Anwendung biegsam und stabil. Die Reinigungsoberfläche mit den umlaufenden Silikonlamellen entfernt effektiv, aber schonend Bakterien und Essensreste zwischen den Zähnen und ist sanft zum Zahnfleisch. Die Kombination der Materialien Silikon und Polyamid sorgt für Flexibilität und Stabilität. Der rutschfeste

Griff ermöglicht eine sichere und bequeme Anwendung. Für eine gründliche und schonende Reinigung wird TePe EasyPick™ in den Interdentalraum eingeführt, Vor- und Rückwärtsbewegungen entfernen Bakterien und Essensreste zwischen den Zähnen.

Aufgrund seiner Flexibilität eignet sich TePe EasyPick™ auch sehr gut für die interdental Reinigung der Molaren. Dank der schmal zulaufenden Form passt TePe EasyPick™, der in zwei Größen erhältlich ist (XS/S und M/L), in jeden Interdentalraum. TePe EasyPick™ eignet sich auch für Patienten mit Zahnspangen/Brackets, Kronen, Brücken und Implantaten.



Video
 TePe EasyPick™ –
 Interdentalreinigung
 leicht gemacht

Infos zum Unternehmen

TePe Mundhygieneprodukte
Vertriebs-GmbH
Tel.: 040 570123-0
www.tepe.com

Praxismanagement:

Multimediasystem unterstützt auch QM



vision U, das neue Multimediasystem von ULTRADENT, ist viel mehr als nur ein Monitor. vision U ist Entertainment, Infotainment, bietet Systemkontrolle und Ferndiagnose, speichert Daten für das Qualitätsmanagement und kann sogar als Diagnosemonitor für Röntgenbilder verwendet werden. Dabei ist vision U einfach und intuitiv wie ein Tablet-Computer zu bedienen. Eine besondere Funktion bietet vision U mit der Aufzeichnung aller Daten vor, während und

nach der Behandlung. Dies vereinfacht das Qualitätsmanagement und bedeutet für die Praxis mehr Sicherheit.

Zur weiteren Verbesserung der Praxisicherheit und Vereinfachung der Praxisabläufe erhalten Mitarbeiter vom System vor und nach jeder Behandlung die notwendigen Reinigungs- und Hygienehinweise, womit die Hygienemaßnahmen nachvollziehbar und nachweisbar werden. Nach der Durchführung werden die Arbeiten per Fingertipp bestätigt und somit auch registriert und gespeichert.

Die ULTRADENT Premium-Klasse verwirklicht mit vision U viele technische Visionen und schafft schon heute die Faszination einer zukunftsorientierten Zahnarztpraxis.



Video
Multimediasystem
vision U



Infos zum Unternehmen

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

Zubehörfpflege:

Saubere Abdrucklöffel im Handumdrehen

Am Ende der Patientenversorgung bleiben häufig schwer zu reinigende Abdrucklöffel und Kunststoffartikulationsplatten zurück. Der Dental Cleaner DTC400 von Mälzer Dental beseitigt solche Verunreinigungen schnell, wirtschaftlich und umweltfreundlich. Abdruckmassen wie Silikon, Alginat, Gips und ähnliche Materialien müssen nicht mehr mühsam von Hand entfernt werden. Der Dental Cleaner DTC400 reinigt vollautomatisch und ohne Vorarbeit in nur zwei Minuten ca. 25 Kunststoffartikulationsplatten oder Abdrucklöffel mit laborüblichen Verschmutzungen, ohne diese zu beschädigen.

Nachdem alle zu reinigenden Gegenstände in die Trommel gelegt worden sind, befreit



ein feiner, pulsierender Wasserstrahl mit extrem hohem Druck die Rückstände aus den Abdrucklöffeln und Artikulationsplatten. Die Reinigung erfolgt ohne Einsatz von Chemikalien. Leitungswasser genügt, um sämtliche Materialreste zu entfernen. Damit keinerlei Schmutzreste ins Abwasser gelangen, sammeln sich Alginat-, Silikon- und Gipsreste in einer Auffangschublade. Sobald diese am Ende des Reinigungsvorgangs geleert worden ist, kann der Dental Cleaner DTC400 erneut befüllt und gestartet werden.

Eine kostenlose Demonstration im Labor/ in der Praxis ist auf Anfrage möglich.

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



Reinigungs- und Desinfektionslösungen:

Umfassende manuelle Instrumentenaufbereitung

Reinigungs- und Desinfektionslösungen für das zahnmedizinische Instrumentarium einschließlich Bohrer sollen intensiv wirken, um pathogene Keime zuverlässig abzutöten, dürfen aber das Instrumentarium nicht beschädigen. Die bakterizide (inkl. TBC und MRSA), levurozide und begrenzt viruzide (inkl. HBV, HCV, HIV, Herpes simplex, Influenza, BVDV und Vaccinia) Wirksamkeit von BIB forte eco des Herstellers ALPRO ist bereits bei einer 0,5%igen Konzentration in 60 Minuten gegeben. Falls gefordert, ist die umfassende Viruzidie (nach RKI, inkl. Adeno-, Noro- und Polioviren) im

Ultraschallbad möglich. In Kombination mit dem enzymatischen Reinigungsgranulat AlproZyme wird sogar die Vorgabe der DVV (2012) im praxisnahen Carrier-Test zur High-Level-Viruzidie erfüllt. Durch die nochmals verbesserte Materialschutzformel besteht auch bei korrosionsempfindlichen Instrumenten keine Gefahr der Beschädigung. Selbstverständlich ist auch das neue BIB forte eco aldehyd-, chlorid-, phenol- und QAV-frei und somit universell einsetzbar für alle Instrumente.

ALPRO MEDICAL GmbH
Tel.: 07725 9392-21
www.alpro-medical.de

Instrumentenserie:

Innovative Luftturbinen



Noch komfortabler in der Handhabung und deutlich leistungsstärker als die bisherige Turbinengeneration, ist die Ti-Max Z900-Serie von NSK ein Garant für stressfreie Behandlung und hochklassige Behandlungsergebnisse. Mit bis zu 26 W Leistung in der Version Z900L (für den Anschluss an NSK PTL-Kupplungen) bzw. 24W in der Version Z900KL (für den Anschluss an KaVo® MULTIFLEX® LUX-Kupplungen) bietet diese Turbine ein ganz neues Maß an Kraftreserven, das allen anspruchsvollen Anforderungen gerecht wird. Durch ihre innovative Formgebung im Halsbereich lässt die Ti-Max Z900 freie Sicht auf die Präparationsstelle zu. Dabei spielt auch ein geänderter Kopfwinkel eine große Rolle, der den Zugang in molare Mundregionen deutlich vereinfacht. Hohe Durchzugskraft, ein freier Blick und ungehinderte Zugänglichkeit schließen sich mit diesem Turbineninstrument nicht mehr aus. Seien es die Verwendung von Titan, das innovative DURAGRIP-Oberflächenfinish für noch bessere Griffigkeit oder das patentierte NSK Clean Head System: In der Ti-Max Z-Turbine vereinen sich all die fortschrittlichen Technologien und Fähigkeiten eines Premiumherstellers und führen zu einem Hochleistungsprodukt, welches annähernd die zweifache Lebensdauer im Vergleich zu bisherigen Turbinengenerationen erzielt. Ein durchdachtes Design, hochpräzise Fertigungsverfahren sowie die ausschließliche Verwendung hochwertiger Materialien und Werkstoffe ergeben in Summe die neuen NSK Ti-Max Z-Luftturbinen.

ANZEIGE

Roos Dental



Große Rückkaufaktion bis 550 Euro
 -nur noch im Dezember

Große Winteraktion: ROOS-Dental zahlt bis zu 550 EUR Rückkaufprämie für den alten Sterilisator seiner Kunden, wenn diese sich für ein Modell aus der neuen Sterilisatoren-Reihe von Mocom entscheiden. Diese innovative und zukunftsorientierten Produkte stellen eine Weiterentwicklung der altbewährten Serie des Millennium-Sterilisators dar und lassen sich leicht in den Praxisablauf integrieren. Die neuen Geräte zeichnen sich durch Bedienungsfreundlichkeit, effizienten Verbrauch und schnelle Zyklen aus. Es werden drei Kammergrößen (17, 22 und 28 Liter) und ein Touchscreen sowie Zubehörelemente wie Drucker, Etikettendrucker und Wi-Fi angeboten. Mit dem Plug and Play-System lässt sich das Zubehör jederzeit hinzufügen, ohne dass in Software oder zusätzliche Adapter investiert werden muss. Bei einem Stromausfall ist die Notentnahme der Ladung jederzeit möglich, um

einen weiteren Praxisablauf zu garantieren. Wartungsfrei bis zu 3.000 Zyklen.



Roos Dental
 Friedensstr. 12-28
 41236 Mönchengladbach
 Tel.: 021 66/99898-0
 Fax: 021 66/61 1549
 info@roos-dental.de
 www.roos-dental.de



QR-Code: Formular zur kostenlosen Reparaturabholung. QR-Code einfach mit dem Smartphone scannen.



Infos zum Unternehmen

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

Lärmschutz-Ratgeber zum Download:

www.sirona.com/de/service/broschueren

Zahnersatz:

Qualitative Prothetik aus dem Ausland

Zahnersatz aus dem Ausland ist keine Frage des Preises, sondern der Qualität. Für das Unternehmen Permadental, das prothetische Versorgung im GWR HongKong fertigen lässt, ist sie bereits seit 27 Jahren die treibende Kraft. Qualität beginnt bereits bei der Materialauswahl: Es werden ausschließlich erprobte Materialien bekannter Mar-



kenhersteller (VITA, Ivoclar etc.) verwendet und die entsprechende Chargennummer im Patientenpass vermerkt. Die Verarbeitung erfolgt je nach Wunsch ganz klassisch durch erfahrene und hoch spezialisierte Zahntechniker und wird, wann immer es sinnvoll ist, durch digitale Fertigungsmethoden ergänzt. Permadental ist in der Lage, den kompletten digitalen Workflow abzubilden und verarbeitet die Daten nahezu aller gängigen digitalen Abformsysteme. Der Vorteil dieser Abläufe: Sie sind weniger fehleranfällig und die Ergebnisse sind jederzeit reproduzierbar. Dazu kommen standardisierte, nachprüfbar Prozesse in der Kontrolle der Abformungen, der Modelle und der finalen Arbeiten. Für eventuell auftretende Fragen während der Fertigung werden die Kunden von Permadental in Deutschland grundsätzlich von einem versierten Zahntechniker kontaktiert. Durch das gemeinsame Qualitätsmanagement vom Dentallabor in Fernost und der Deutschlandzentrale Permadental werden mögliche Fehlerquellen sofort erkannt und schnellstmöglich behoben. Das Unternehmen wird die Garantie auf festsitzenden Zahnersatz künftig von drei auf fünf Jahre erhöhen, auf herausnehmbaren Zahnersatz wird weiterhin eine Garantie von drei Jahren gewährt.

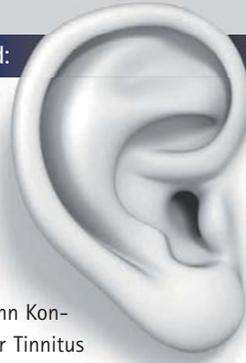
Permadental GmbH
Tel.: 0800 7376233
www.permadental.de

Ratgeber:

Lärmreduktion in der Praxis

Das Pfeifen dentaler Turbinen kann Konzentrationsstörungen, Stress oder Tinnitus verursachen und auf Dauer bei Zahnärzten und Assistentinnen zu einer Minderung des Hörvermögens führen. Auch die Patienten reagieren auf Lärm mit Unwohlsein und Verkrampfungen. Darauf macht Sirona in dem neuen Ratgeber „Lärmreduktion in der Praxis“ aufmerksam, den das Unternehmen allen interessierten Zahnärzten kostenlos zur Verfügung stellt.

Der Ratgeber erläutert, wie Praxislärm entsteht und auf das menschliche Gehör und



die menschliche Psyche wirkt. Praxisteams und Patienten sind der Geräuschbelastung jedoch nicht hilflos ausgesetzt. Zu den Gegenmaßnahmen gehören Schallisolation, die Verwendung von Gehörschutz und der Einsatz leiserer Geräte. Rotierende Instrumente werden bei nahezu jeder Behandlung eingesetzt und sind damit eine alltägliche Lärmquelle. Die neue Turbinengeneration von Sirona besitzt nicht nur vibrationsarme Kugellager und Rotoren, sondern auch ein innovatives Vier-Düsen-Spray, das kaum zur Geräuschentwicklung beiträgt.



Sirona Dental GmbH
Tel.: 06251 16-0
www.sirona.de

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE




Infra Hygiene Station für den Eingangsbereich

Hygienevideo
auf Wunsch mit Ihrem Logo

Sensor Spendersystem
Gehäuse Kunststoff Weiß, V2A Edelstahl oder pulverbeschichtet nach RAL

Schriftzug mit LED Beleuchtung
in Weiß oder RGB (Basis-Farben)



Hygienevideo auf Wunsch mit Ihrem Logo

Weinmann GmbH
INFRATRONIC SOLUTIONS
 Frankenstrasse 6
 63776 Mömbris

☎ 0 60 29 / 99 303 - 0
www.infratronic-solutions.com

Maße (B x H x T) 450 x 1699 x 450 mm

Sunstar Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen



Parodontitistherapie:

Studien bestätigen Wirksamkeit von Probiotika

Gemäß der Definition der WHO sind Probiotika lebende Mikroorganismen, die in geeigneter Dosierung einen gesundheitlichen Nutzen bewirken können. Neue Studien zeigen, dass der probiotische Keim *Lactobacillus reuteri* Prodentis (GUM® Periobalance) eine wirksame Therapieergänzung bei der Behandlung entzündlicher Parodontalerkrankungen aufweist und in der Lage ist, das Wachstum parodontalpathogener Keime effizient zu hemmen. Teughels et al. (J Clin

Periodontol 2013, 1025–35) konnten nachweisen, dass die Einnahme von GUM® Periobalance als Therapieergänzung bei Scaling und Root Planing die klinischen Parameter Reduktion der Sondierungstiefe, Blutungs-Index (BoP) und Plaque-Index (PBI) erheblich verbessert. Vicario et al. (Acta Odont Scand 2012, 1–7) bestätigten in einer Doppelblindstudie diese Aussagen

eindrücklich. Segerer et al. (Z Geburtshilfe Neonatol 2011; 215 – PO16_10) konnten feststellen, dass bei der Anwendung von GUM® Periobalance nach drei Monaten im Vergleich zur Placebogruppe eine signifikante Senkung des Gingiva-Indexes, des Papillen-Blutungs-Indexes, des Plaque-Indexes und der Kolonisation mit *Streptokokkus mutans* beobachtet wurde.



Sunstar Deutschland GmbH
Tel.: 07673 885-10855
www.gum-professionell.de

Prävention:

Fluoridaktiver Fissurenversiegler schützt den Schmelz

Der Fissurenversiegler BeautiSealant von SHOFU wurde basierend auf sinnvollen Behandlungskonzepten wie „Minimally Invasive Cosmetic Dentistry“ und neuesten Fortschritten in der Adhäsivtechnik entwickelt und kommt ganz ohne die auf Phosphorsäureätzung basierende Etch & Rinse-Technik aus, liefert dabei aber mit 19,5 MPa eine vergleichbare Scherverbundfestigkeit. Das Versiegelungssystem besteht zum einen aus dem BeautiSealant Primer, der zwei verschiedene Adhäsivmonomere enthält. Diese dringen tief in Grübchen und Fissuren ein, sodass der Versiegler gut haftet. Zum anderen enthält es die BeautiSealant Paste mit patentierten, fluoridaktiven S-PRG-Füllerpartikeln, die einen Anti-Plaque-Effekt zeigen, die Säureproduktion kariogener Bakterien verringern und nachweislich den Remineralisationsprozess fördern. Damit können Versiegelungen auch bei kritischem Kariesrisiko erfolgen. BeautiSealant hat eine geschmeidige, blasenfreie Konsistenz und ist leicht in vier Schritten applizierbar. Für die exakte Applikation ohne Überfüllung wird eine speziell entwickelte, tropffreie Spritze mit ultrafeiner Kanüle mitgeliefert. Das Set reicht je nach Anwendung für etwa 200 bis 300 Versiegelungen. Für ein hohes Maß an Ästhetik sorgt die dentinähnliche Röntgenopazität von 0,92 mm Al.



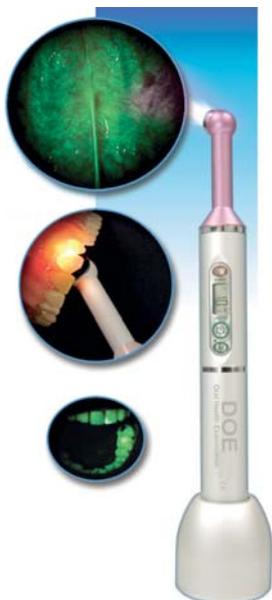
SHOFU Dental GmbH
Tel.: 02102 8664-0
www.shofu.de

Infos zum Unternehmen



Kompositaushärtung:

LED-Polymerisationsleuchte mit Diagnostikfunktion



Die Polymerisationsleuchte Fusion LED Light emittiert Licht in einem breiten Wellenlängenspektrum, das die Aushärtung von allen Kompositen sicherstellt. Dabei fokussiert ein neues Glaslinsendesign das abgegebene Licht und erzielt einen gebündelten Lichtstrahl. Mit dieser Leuchte wird eine gleichmäßige und vollständige Aushärtung erreicht, auch in tiefen Kavitäten und bei der Befestigung von Keramik. Je nach Einsatz kann die Leistung von 2.750 mW/cm² auf die Hälfte redu-

ziert werden. Durch den schlanken Lichtaufsatz mit praktischer Abwinkelung bietet das Gerät einen leichten Zugang auch im molaren Bereich. Das 115 Gramm leichte, strapazierfähige Handstück aus Metall ermöglicht einen handlichen Umgang. Es werden drei Polymerisationsmodi geboten: High Power (2.750 mW/cm²) und Option zur Lichtreduktion in bestimmten Situationen (1.300 mW/cm²). Neben der Polymerisation lässt sich das Fusion LED-System im Handumdrehen auch für die Diagnostik von Karies und zur Krebsfrüherkennung einsetzen. Hierfür muss lediglich der silberne Lichtkopf gewechselt werden, um die Unit bereit für die jeweilige Diagnostik zu machen und damit eine wertvolle Ergänzung der Prophylaxiedienstleistungen anzubieten. Das Screening erlaubt einen Blick

ins Verborgene und damit – dank der natürlichen Gewebefluoreszenz – eine präventive Untersuchung der Mundschleimhaut und des Rachenraums. Dabei werden mögliche Gewebeveränderungen sichtbar, bevor sie mit dem bloßen Auge erkennbar sind. Ein solches Screening mit Fusion ist in nur fünf Minuten durchführbar und bedarf keiner zusätzlichen Behandlung oder Medikamente. Durch diese einfache und sichere Variante der Mundkrebsvorsorge können neue Patienten gewonnen und das Praxisimage aufgewertet werden. Zudem lässt sich zusätzlicher Ertrag in der Privatliquidation erwirtschaften.

DPS dentalprofessional service
Tel.: 07543 5004758
www.dentalprofessional.de

Qualitätsmanagement:

Sichere Sterilgutverpackung

Die Verwendung nicht validierbarer Verpackungsmethoden widerspricht den RKI-Empfehlungen, die für kritische Medizinprodukte ein validierbares Verpackungsverfahren vorschreiben.¹ Sowohl maschinelle als auch manuelle Verpackungsverfahren sind als validierbare und somit richtlinienkonforme Variante verfügbar. Durchlaufsigelgeräte verschließen Verpackungen unter Hitzeeinwirkung 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 Klebposition 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 Sterilbarrieresysteme 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.

¹ 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



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





ASPIJECT®

Lokalanästhesie:

Taktile Kontrolle bei der Injektion

Seit mehr als 25 Jahren produziert und vertreibt RØNVIG Dental Mfg. A/S bereits die bekannten ASPIJECT® und PAROJECT® Spritzen nach Dr. H. Evers. ASPIJECT® ist eine ausbalancierte, komfortabel in der Hand liegende Injektionsspritze für die Infiltrations- und Leitungsanästhesie. Das einzigartige Design sorgt für eine musterhafte taktile Kontrolle bei der Injektion. Die automatische (passive) Aspiration erfolgt durch Lösen des Druckes auf den Spritzenstempel – gleichzeitig wird das Risiko der Kanülenbewegungen im Gewebe minimiert. Die selbstaspirierende Injektionsspritze ASPIJECT® ist aus hochgradigem, rostfreien Edelstahl und Hightech-Polymer gefertigt und für jede Sterilisationsart geeignet. Für die intraligamentäre Lokalanästhesie (ILA) eignet sich die Injektionsspritze PAROJECT®. Die kompakte Spritze in Stiftform sichert durch die kontrollierte Abgabe kleiner Dosen eine langsame Injektion ohne traumatisch wirkenden Injektionsdruck. PAROJECT® ist aus

hochgradigem, säurebeständigen Edelstahl gefertigt und eignet sich auch für jede Sterilisationsart. Die exakte Dosierung von nur 0,06 ml pro Hub trägt zur schonenden Anflutung des Anästhetikums kontrolliert bei.



PAROJECT®

Der Anwender wird schnell feststellen können, dass die intraligamentäre Anästhesie die Abläufe in der täglichen Praxis vereinfacht und zeitlich wesentlich verkürzt. Hinzu kommt, dass die dentale Lokalanästhesie nicht mehr mit stundenlangem Taubheit von Wange, Zunge und Kiefer verbunden sein muss. Beide Spritzen sind für den Gebrauch mit handelsüblichen Zylinderampullen und Kanülen geeignet.

RØNVIG Dental Mfg. A/S
Vertrieb Deutschland
Tel.: 0171 7717937
www.ronvig.com

Instrumente:

Neues Winkelstücksortiment – handlich und leicht

Die neue W&H Synea Vision Short Edition ist ein klassisches Winkelstücksortiment aus Schnell- und Langsamläufern, deren Gewicht und Länge jedoch deutlich reduziert wurden. Dadurch bietet W&H ab sofort eine passende Alternative für Anwender, die lieber zu kleineren Werkzeugen greifen, aber nicht auf die vielen Synea Vision-Vorteile verzichten wollen. Dazu zählen neben hoher Präzision und Langlebigkeit das erweiterte Sortiment an Schnellläufern mit unterschiedlichen Kopfgrößen (zum Beispiel WK-93 LT S für Patienten mit eingeschränkter Mundöffnung) – und eine neue kratzfeste Oberfläche. Durch eine spezielle

Beschichtung gehören Gebrauchsspuren der Vergangenheit an und die Winkelstücke glänzen auch nach oftmaliger Verwendung mit optischer Unversehrtheit. Die Winkelstücke der Synea Vision Short Edition können auf Mikromotoren mit einer ISO Kupplungslänge von 23 Millimeter oder weniger verwendet werden. W&H bietet in diesem Bereich einen speziellen LED-Mikromotor an: EM-12L. Dieser Motor lässt sich sowohl für Anwendungen im Bereich der Restauration und Prothetik als auch Endodontie und Prophylaxe verwenden. Nicht höher als eine Zündholzschachtel, lässt sich so in Kombination mit einem Winkelstück aus der Short Edition eine Gewichtsreduktion von 25 Prozent erreichen. Egal für welches System man sich entscheidet: Die neue Synea Vision-Serie an Hand- und Winkelstücken überzeugt mit neuen Features



und altbewährter W&H-Qualität. Die Synea Vision Short Edition ist ab sofort im Handel erhältlich. Bezüglich der Verwendung mit vorhandenen Mikromotoren beziehungsweise Mikromotoren von Fremdanbietern sollte vorab die Kompatibilität geprüft werden. Der W&H-Fachberater bietet hierbei Unterstützung.



Infos zum Unternehmen

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

ANZEIGE

FINDEN STATT SUCHEN.

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

Behandlungseinheit:

Ästhetik trifft Individualität

Bei der neuen ARIA SR treffen Effizienz und Anwenderfreundlichkeit auf Ästhetik und Individualität, denn sie verbessert die Behandlungsabläufe in der Zahnarztpraxis mit einfachen und praktischen Lösungen. Die sorgfältige Auswahl von Materialien, das sehr ansprechende Design sowie die Funktionalität und hohe Qualität garantieren ein hochwertiges Ergebnis. Die Oberflächenteile der ARIA-SR Behandlungseinheiten sind aus reinem Metall und Polyester mit hochwertiger Gelcoat-Beschichtung gefertigt. Auf die Verwendung von Kunststoffteilen wurde vollständig verzichtet. Eindeutige Vorteile liegen in der außerordentlichen Stabilität und dem langfristig



gleichbleibenden Erscheinungsbild, frei von jeglicher Vergilbung. In puncto Design besticht die ARIA SR mit edlen Glaselementen in frischen Farben. Die ARIA SR ist damit nicht nur eine sehr gut geeignete Einheit für die Prophylaxe, sondern auch ein attraktiver Bestandteil der Praxiseinrichtung. Interessenten können sich bei einem Besuch des Ritter-Mobils, welches direkt zur Praxis fährt und mit einer kompletten ARIA SR ausgestattet ist, ein genaues Bild von der neuen Dentaleinheit machen. Alle anderen bewährten Ritter-Dentaleinheiten, wie zum Beispiel die Contact World oder die Contact Lite Comfort, können im Showroom in 08297 Zwönitz besichtigt werden.

Ritter Concept GmbH
Tel.: 037754 13-314
www.ritterconcept.com

Oberflächendesinfektion:

Sichere Desinfektion und Reinigung mit großer Ergiebigkeit

Die neuen EcoSafety Wipes aus dem Produktsortiment von cmd sind alkoholfreie, gebrauchsfertige Desinfektionstücher zur sicheren und effektiven Reinigung und Desinfektion aller Flächen. Durch die spezielle Vliesstoffstruktur sorgen sie für eine optimale Benetzung und zuverlässige Reinigung. Die Tücher sind extra saugstark, weich und zudem sehr ergiebig.

Ihre umfassende Desinfektionswirkung beseitigt Bakterien, Pilze und Viren (DGHM-VAH-gelistet). Im handlichen Flowpack finden die EcoSafety Wipes auch in der Schublade Platz.

cmd – centradent medicare dental GmbH
Tel.: 0228 33809-100 • www.cmd-dental.de



ANZEIGE

Kompetenz in Hygiene



- Starke Preise – Höchste Qualität
- Riesen-Auswahl an Handschuhen, Mundschutz Desinfektion, Praxisbedarf

Jetzt online unter **www.rundas.de** bestellen und **10,- € Rabatt** sichern. Geben Sie hierfür bei Ihrer Bestellung den folgenden Rabattcode ein.*

CODE
R0606

RUNDAS - der Lieferant für ihren Praxisbedarf.

Wir freuen uns auf Sie.

www.rundas.de
Tel. 02064 625 95 50

RUNDAS

Groß- und Einzelhandel für Praxisbedarf und Hygieneartikel

* Code gültig bis 11.01.2015
 Einlösbar ab 100,- € Netto-Warenwert
 Code pro Kunde nur 1 x anrechenbar

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



■ Video
EverClear™ Mundspiegel

■ Infos zum Unternehmen

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

Schlafmedizin:

Individuelle Schnarcherschienen



Verglichen mit Hausmitteln, Pflastern, Sprays und Co. sind Schnarcherschienen inzwischen ein bewährtes und anerkanntes Produkt, um den Rachenraum während des Schlafs zu entlasten. Schnarchgeräusche können so um bis zu 100 Prozent reduziert

werden – ganz ohne Nebenwirkungen oder sprachliche Einschränkungen. Doch auch wenn die passende Lösung für das Schnarchproblem gefunden scheint, lauern noch einige Fallstricke: Oftmals schlägt beim Schienenkauf übertriebene Sparsamkeit die Vernunft. Schienen, die zuhause mithilfe von heißem Wasser „angepasst“ werden, sind zwar in der Anschaffung günstig. Jedoch allein die zahnärztliche Eignungsprüfung für die Therapie und die professionelle Zahnabformung garantieren, dass aus der Lösung des einen Problems (Schnarchen) nicht

eine Vielzahl an Folgeproblemen wie beispielsweise Kieferfehlstellungen generiert werden. Deshalb sollten Zahnmediziner ihre Patienten aktiv aufklären. Nicht nur über Risiken einer „boil and bite“-Schiene, sondern auch ganz allgemein darüber, dass Schnarchprobleme ohne Operation, störende Schlafmasken oder Medikamente mit professionell angepassten Protrusionsschienen wie DocSnoreNix® sehr gut zu behandeln sind. Am einfachsten funktioniert das mit kostenlosen Wartezimmer-Flyern.



Dreve Dentamid GmbH
Tel.: 02303 8807-40
www.docsnorenix.de

Infos zum Unternehmen

Praxishygiene:

Desinfektionsmittel mit breitem Wirkungsspektrum

Das umfassende SAFELINE-Desinfektionsmittelsortiment ist auf die Hygieneanforderungen moderner Zahnarztpraxen abgestimmt. Bereits bei der Entwicklung der Rezepturen stehen breite Wirkungsspektren, geringstmögliche Wirkstoffkonzentrationen, umfassende Materialverträglichkeit sowie hohe Anwenderfreundlichkeit im Fokus. Gutachterlich bestätigte Wirksamkeiten in Verbindung mit der VAH-Listung aller SAFELINE-Desinfektionsprodukte bieten neben einer rechtskonformen Kennzeichnung optimale Sicherheit für Anwender und Patienten. Klassische Desinfektionsprodukte zur Aufbereitung von dentalmedizinischem Instrumentarium, medizinischen Gerätschaften oder Ober-

flächen werden ergänzt durch Spezialprodukte zur Reinigung und Desinfektion von Dentaleinheiten, Absauganlagen sowie Abformmaterialien. Dem hohen Stellenwert des Personalschutzes entsprechend, beinhaltet die SAFELINE Desinfektionslinie außerdem hochwertige Händedesinfektionsmittel. Abgerundet wird der Anwendungsbereich „persönliche Handhygiene“ durch eine hochwertige medizinische Waschlotion. Neu im Sortiment sind die „SAFELINE Quick Des Wipes“ zur schnellen Desinfektion von Medizinprodukten und kleinen Oberflächen.



RUNDAS GmbH
Tel.: 02064 6259550 • www.rundas.de



Adhäsivtechnik:

Befestigungszement mit dem Plus

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 Transluzent 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 Dental erreicht der Zahnarzt ganz einfach dauerhafte Ergebnisse.



Infos zum Unternehmen

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

Praxisversorgung:

Neues Saugsystem ist energiesparendes Leichtgewicht



Vor gut fünfzig Jahren eröffneten die Saugsysteme von Dürr Dental neue Möglichkeiten zur ergonomischen Behandlung. Seither

optimierte das Unternehmen seine Technologie kontinuierlich. Dies zeigt sich in einem Innovationssprung einer besonders effizienten Generation dentaler Saugsysteme. Sie sind leiser, kleiner, leichter, senken den Energiebedarf um bis zu 50 Prozent* und tragen den Namen Tyscor.

In der heutigen Zeit spielt die Energieeffizienz eine immer größere Rolle. Genau darauf zielt der aktuelle technologische Sprung ab. Die Tyscor-Saugmaschinen mit Radialtechnologie zeichnen sich nicht nur durch die von Dürr Dental-Produkten bekannte Zuverlässigkeit aus, sondern sind durch die Software Tyscor Pulse zudem netzwerkfähig. Vor allem jedoch spart der Betreiber dank einer bedarfsgerechten

Steuerung des Vakuums bis zu 50 Prozent* Energie und damit Kosten.

* gemessen durch das Fraunhofer Institut 07/2014



DÜRR DENTAL AG
 Infos zum Unternehmen



Video
 Tyscor VS 2: Die neue Saugsystem-Generation

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

ANZEIGE



Innovation

Organisation und Präzision - das überzeugt uns täglich!

Gemeinschaftspraxis
 Dr. Jochen Frank Msc.
 Implantologie
 und Dr. Andreas Pflumm,
 Aindling

ProLab passt!

PROLAB®
 Implantat-Prothetik

www.prolabpasst.de

Software:

Digitale Terminplanung leicht gemacht

Die Nachfrage nach einem elektronischen Terminplaner für die moderne Dentalpraxis wird immer stärker. Aus diesem Grund agiert der neue, ab sofort lieferbare Terminplaner von BEYCODENT äußerst schnell im Praxisnetz. Durch die SQL-Datenbank wird eine sofortige Anzeige jeder Termineingabe auf allen Bildschirmen möglich. Eine multifunk-



tionale Ausstattung mit Wartezimmerlisten, Recall-Funktionen, Listen für die Offline-Arbeitsvorbereitung, Urlaubsplanung usw. lassen aus dem Terminplaner einen Terminmanager werden. Große Praxisteams mit anspruchsvoller Arbeitszeitplanung der einzelnen Behandler wissen dies zu schätzen: Alle Zimmer und Behandlungsarten lassen sich komfortabel mit dem TopTimer steuern. Selbstverständlich ist dabei die logische Prüfung aller Termine und Terminverknüpfungen. TopTimer arbeitet mit einem SQL-Datenbankserver und ist von einem etwaigen Abrechnungsprogramm vollkommen unabhängig.

Die Übersicht und die leichte ergonomische Bedienung sind beim Gesamtkonzept der Software stets gegenwärtig, immerhin profitieren die Nutzer von der jahrelangen Erfahrung der BEYCODENT-Softwareentwicklung und Erfahrung mit der Terminplanung. Anwenderpraxen mit der Version 4.0 steht ein Upgrade zur Verfügung. Der TopTimer ist als Testversion kostenfrei auf CD erhältlich.

BEYCODENT Beyer + Co. GmbH
Tel.: 02744 920830
www.beycodent-toptimer.de

Sulkuspräparation:

Fließfähige Retraktionspaste

AccessFLO von Centrix ist eine fließfähigere, auf Kaolin-Tonerde basierende gingivale Retraktionspaste in praktischen Einheitsdosisaufsätzen, die das Gewebe chemisch und mechanisch retrahiert. Das Material wird subgingival oder um den Zahn herum appliziert und verbleibt dort für zwei Minuten. Für eine stärkere Retraktion kann man Centrix GingiCaps-Kompressionskappen verwenden, die die Paste in den Sulkus drücken. Die adstringierende, hämostati-



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

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

aMMP-8-Studie:

Schutz vor Implantatverlust durch diätetische Behandlung von Parodontitis

Itis-Protect wurde als ergänzende bilanzierte Diät zur Behandlung von Parodontitis aus der Praxis entwickelt. Heute wird Parodontitis verstärkt als inflammatorische Allgemeinerkrankung verstanden, die mit systemischen Erkrankungen wie Rheuma oder Herzinfarkt einhergeht. Hier setzt Itis-Protect an, indem es das Immunsystem durch eine Kombination aus Darmsanierung, erweitert durch wichtige Vitamine, ungesättigte Fettsäuren und Spurenelemente, effektiv stärkt. Die Studie wurde durchgeführt an einem Patientenkollektiv mit chronisch aggressiver, therapieresistenter Parodontitis, mindestens zwei Jahre Recall und persistierend aMMP-8-Werte >20 ng/ml Eluat. Bei 50 Prozent der Patienten konnten die aMMP-8-Werte binnen zwölf Wochen, bei insgesamt 60 Prozent innerhalb von 16 Wochen normalisiert werden, das heißt in den als gesund eingestuften Bereich ohne weitere Operation und Antibiose therapiert werden. Selbst die verbleibenden 40 Prozent hatten eine Reduktion ihrer Entzündungsaktivität. Die inflammatorische Regression korreliert signifikant mit dem aMMP-8 im Sulkusfluid als Maß für kollagenolytischen Gewebeabbau.

2013 wurde die aMMP-8-Studie in Düsseldorf von der Gesundheitsministerin mit dem CAM-Award ausgezeichnet. hypo-A hat Anfang 2014 das Therapiekonzept neu konfektioniert. Die Präparate liegen nun als



verblisterte Kombinationen in standardisierten Umverpackungen vor. Die abgezählten Kapselmengen der jeweils vier Präparate pro Therapieschritt sind exakt auf 28 Tage abgestimmt und deren Anwendung durch die neue Konfektionierung stark vereinfacht. Abgerundet wird das innovative Konzept durch eine zwölfseitige Parodontitisinformation, die per Fax oder Mail angefordert werden kann.

hypo-A GmbH
Tel.: 0451 3072121
www.hypo-a.de

Multifunktionsspritze:

Neuer Lichtadapter und Öko-Ansatz

Hygiene und wirksamer Schutz vor Kreuzinfektionen: Die Riskontrol-Einwegansätze von Pierre Rolland (Acteon Group) sind ein bewährtes Hygienehilfsmittel in der zahnmedizinischen Praxis. Sie sind biegsam und flexibel, sodass selbst schwer zugängliche Areale erreicht werden können; zudem sind der Luft-/Wasseraustritt präzise getrennt und durch das neuartige Befestigungssystem vor versehentlichem Abspringen geschützt.

ACTEON Germany GmbH
Infos zum Unternehmen



Die Riskontrol-Einwegansätze gibt es in verschiedenen Varianten: CLASSIC (nicht-steril), ART (duftend), TOTAL PROTECT (mit Schutzhülle für die gesamte Spritze) und STERILE (steril). Nun bringt Pierre Rolland eine weitere Variante auf den Markt: Riskontrol ECOLOGIC ist frei von Farb- und Konservierungsstoffen und kann daher auch bei Allergikern eingesetzt werden. Die Ansätze setzen bei der Entsorgung keinerlei Giftstoffe frei und sind vollständig biologisch abbaubar.

Riskontrol kann einfach mit dem Adapter auf den gebräuchlichsten Multifunktionsspritzen verwendet werden. Durch die integrierte Glasfaser in dem neuen Adapter „Sirona* L“ kann Riskontrol nun auch an die Multifunktionsspritze mit Licht von Sirona angeschlossen werden, ohne auf das gewohnte Licht zu verzichten.

ACTEON Germany GmbH
Tel.: 02104 956510
www.de.acteongroup.com

Wasserhygiene – RKI-konform:

Zentrales Wasserentkeimungssystem

Das zentrale Wasserentkeimungssystem CleanWater der Fa. DWT vereint alle Funktionen eines vollständigen Wasserhygiene-Konzepts. Angepasst an die speziellen Anforderungen der Zahnmedizin setzt es die Technologie der elektrolytischen Spaltung gelöster Salze (anodische Oxidation) ein, um mehrere Dentaleinheiten gleichzeitig mit entkeimtem Wasser zu versorgen. Das System arbeitet völlig automatisch und ohne Zugabe von Chemikalien. Die freigesetzten Biozide bekämpfen Mikroorganismen und



Biofilm in der gesamten Leitung bis zu den Instrumenten. Das spart Unterhaltskosten und Zeit, und erhöht gleichzeitig die Betriebssicherheit. Regelmäßig wird allein mit CleanWater der Keimzahl-Grenzwert des RKI dauerhaft unterschritten. Die gemäß Trinkwasserverordnung gesetzlich vorgeschriebene freie Fallstrecke ist im System bereits integriert.

Dental Water Technology GmbH & Co. KG
Tel.: 06031 6870256
www.dwt-gmbh.com

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
Jetzt 10 Tage kostenlos online testen!

Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH, Sankt Augustin

* Sirona ist ein eingetragenes Warenzeichen der Sirona Dental Systems GmbH, Deutschland



PZR:

Zwei neue Partner für die Prophylaxepaxis

Mit zwei austauschbaren Handstücken und einer speziellen Pulverkammer für den Einsatz von feinen und ultrafeinen Pulvern ist das Air-Flow handy 3.0 Perio ein zuverlässiger Partner für alle sub- und supragingivalen Anwendungen. Für die sichere und sanfte Biofilamentfernung in tiefen Taschen kommt die bewährte Perio-Flow Düse zum Einsatz. Mit dem Handstück Air-Flow Plus reinigt die Perio-Version einfach und schnell die subgingivalen Randbereiche und erleichtert den Übergang zu supragingival. Um die Potenziale des neuen handy 3.0 Perio hundertprozentig nutzen zu können, bietet EMS mit seinem Pulver Plus auch gleich das passende

Pulver für die sub- und supragingivalen Anwendungen. Die abgestimmte Kombination aus Gerät und Pulver ist für den Zahnarzt eine empfehlenswerte Lösung für das gesamte Behandlungsspektrum – bei absoluter Sicherheit der Behandlung. Das zweite neue Gerät, das Air-Flow handy 3.0, ist der Spezialist für die konventionelle Prophylaxe. Mit traditionellen grobkörnigen Pulvern zeigt es sich prädestiniert für alle supragingivalen Anwendungen wie die Entfernung von Plaque und Verfärbungen oder für das Polieren.

EMS Electro Medical Systems GmbH
Tel.: 089 427161-0 • www.ems-dent.com

Praxishygiene:

Reinigung zahnärztlicher Absauganlagen



Zahnärztliche Absauganlagen müssen störungsfrei und oftmals unter Höchstleistung arbeiten. Ist dies nicht der Fall, so liegen zu meist Saugstörungen vor. Hauptgrund dafür sind Schmutzablagerungen in der Absauganlage. Dies ist ein Anzeichen dafür, dass die

betroffene Absaug- bzw. Abscheideanlage überhaupt nicht oder mit nicht ausreichenden Reinigern gepflegt wurde. Irrtümlicherweise gelangen oft auch nur Desinfektionsmittel zum Einsatz, die kaum oder gar keine Reinigungskraft besitzen. Das deutsche Unternehmen BEVISTON hat sich dieser Problematik gezielt gestellt und aufgrund jahrelanger Erfahrung mit den Produkten Bevisto W1 und Bevisto W2 eine gute, wirksame und preiswerte Lösung für Zahnarztpraxen gefunden. Durch die Entwicklung von Bevisto W1 und Bevisto W2 ist es unter Berücksichtigung der effektiv hohen Reinigungskraft bei gleichzeitiger Materialverträglichkeit nun möglich, die Flussleistung in Absauganlagen von Zahnarztpraxen

dauerhaft aufrechtzuerhalten. Bakterien und Pilze benötigen zum Überleben einen spezifischen pH-Bereich. Dabei muss zwischen säure- und basentoleranten Mikroorganismen unterschieden werden.

Durch die im wöchentlichen Wechsel stattfindende Reinigung (eine Woche lang Bevisto W1, eine Woche lang Bevisto W2 usw.), also mit dem pH-sauren Bevisto W1 und dem pH-alkalischen Bevisto W2, ergeben sich starke pH-Schwankungen und damit eine enorme Reinigungswirkung. Schmutzablagerungen werden durch dieses Wechselspiel mit den pH-Bereichen sicher entfernt. Die hohe Materialverträglichkeit und die wirtschaftliche sowie umweltschonende Dosierung zeichnen die Qualität dieser beiden Produkte aus.

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

Thermodesinfektion:

Vernetzte Aufbereitung im Kompaktformat

Mit dem HYDRIM c61wd G4 bietet SciCan einen kompakten, internetfähigen Thermodesinfektor, der einfach und zugleich sicher in der Anwendung ist. Der neue Thermodesinfektor ist aus robustem Edelstahl gefertigt. Trotz seiner geringen Größe bietet der HYDRIM c61wd G4 eine geräumige Waschkammer. Eine Besonderheit des Thermodesinfektors sind die innovativen, interaktiven Möglichkeiten der G4-Technologie von SciCan. Über den Farb-Touchscreen ist die Bedienung des Gerätes besonders einfach und übersichtlich. Der HYDRIM kann über einen integrierten Ethernet-Port direkt mit dem Praxisnetzwerk verbunden werden. Online haben Benutzer Zugang zu



dem Webportal des Gerätes, auf dem aktuelle Zyklusinformationen mitverfolgt und vergangene Zyklusdaten aus der gesamten Lebensdauer des Gerätes eingesehen werden können. Zur Optimierung der Praxisabläufe kann der HYDRIM außerdem darauf konfiguriert werden, per E-Mail Fehlermeldungen direkt an Praxismitarbeiter oder Servicetechniker zu übermitteln. Auch das Ersetzen der patentierten Reinigungslösung ist sehr leicht, denn die Softpackung mit der Flüssigkeit wird nur platzsparend seitlich im Gerät eingesetzt. Zwei Wascharme mit eingebauten Rotationssensoren garantieren ein kontrolliertes Verfahren mit einem validierbaren Reinigungsergebnis. Mit verschiedenen Reinigungs- und Desinfektionsprogrammen können eine gründliche Reinigung sowie eine thermische Desinfektion bei 93°C erfolgen. Der HYDRIM c61wd G4 ist konform zu den grundlegenden Anforderungen der EU-Richtlinie 93/42 und den internationalen Standards ISO 15883-1/-2.

SciCan GmbH
Tel.: 07561 98343-0 • www.scican.com

PERMADENTAL & SEMPERDENT WERDEN EINS!

»Mit mehr PS in die Zukunft«

Ab dem **01.01.2015** bieten wir Ihnen gemeinsam eine begeisternde Qualität zusammen mit einem hervorragenden Service an.

permadental ***semperdent***

Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.



PERMADENTAL GmbH
Marie-Curie-Straße 1
46446 Emmerich/Rhein

FREECALL 0800/7 37 62 33
INFO@PS-ZAHNERSATZ.DE
WWW.PERMADENTAL.DE

Ergonomie – mehr als ein gesunder Rücken!

| Jens-Christian Katzschner

Woran denken Sie, wenn Sie „Ergonomie“ hören? An langweilige Pflichtvorlesungen mit Winkelmaßen im 1. Semester oder an Ergonomen, die später das Ergebnis Ihrer Arbeit stören und untereinander immer um das beste und richtige Konzept ringen? An ergonomisch deklarierte dentale Ausrüstung vom Scaler bis zur Dentaleinheit oder doch an Ihre tägliche Praxis? Warum ist das so? Natürlich interessiert uns als Student vorrangig das Bestehen unserer Ausbildung. Wir konzentrieren uns vom ersten Tag auf das Ergebnis. Wir geben alles für den Patienten, ohne an unsere Belastung zu denken. Das kann daran liegen, dass uns das Wissen über die daraus resultierende Konsequenz fehlt. Andererseits liegt ein hohes Adaptationspotenzial vor und dauerhafte Belastungen summieren sich nur ganz langsam zu Schädigungen. Diese treten eben erst nach einigen Berufsjahren in Erscheinung. Dann kommt die schmerzhafteste Erinnerung an die „Ergonomie“. So assoziieren wir den Zusammenhang Rücken – Gesund – Ergonomie.



Was ist Ergonomie? Ergonomie ist die Wissenschaft von den Leistungsmöglichkeiten des arbeitenden Menschen sowie der besten wechselseitigen Anpassung zwischen dem Menschen und seinen Arbeitsbedingungen – soweit die Definition.

Was bedeutet Ergonomie in der gelebten täglichen Umsetzung?

Wie kann das Praxisteam Arbeitsprozesse systematisch und zielorientiert gestalten, um möglichst physiologisch und belastungsarm ein gutes Behandlungsergebnis zu erreichen? Betrachten wir dies einmal, losgelöst von der Vielzahl der Praxisprozesse, am Beispiel der Präzisionsabformung, einem der schwierigsten und sensibelsten Momente bei der Fertigung von Zahnersatz. Hierbei stellt sich die Weiche für die spätere Passung der Versorgung. Das Ziel für das Praxisteam und das Dentallabor ist eine ideale Darstellung

der Mundsituation, um Fehlpassungen und Wiederholungen zu vermeiden.

Für den Patienten ist die Abformung eine belastungsreiche, anstrengende und unkomfortable Sitzung. Die beschliffenen Zähne müssen anästhesiert werden und selbst in Zeiten beginnender digitaler intraoraler Abformung ist ein funktionierendes Sulcusmanagement immer noch unerlässlich. Ganz zu schweigen vom Gefühl des Patienten, auf das Abbinden von elastischen Massen im Mund zu warten und große Abformträger an Gaumen und Zunge zu spüren. Üblicherweise braucht man gerade bei der Abformung eine perfekte Assistenz, müssen doch mehrere patientenseitige Tätigkeiten zeitnah und auch aufgrund des chemisch vorgegebenen Abbindeverhaltens punktgenau verknüpft werden. Es ist Illusion, dies mit nur einer Person bewerkstelligen zu können. Idealerweise ist jetzt mindestens eine Assistenz oder sind sogar zwei zur Stelle.

Abb. 1 und 2: Die Verwendung verschiedener Behandlungsinstrumente hat Einfluss auf Sitzposition und Haltung. Hier die physiologische (oben) und unphysiologische Haltung (unten) beim Umspritzen des Sulkus.

OZONYTRON®

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

THE ORIGINAL.
MADE IN
GERMANY.



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

OZONYTRON^{XP/OZ}

32 Parodontien desinfiziert in wenigen Minuten unter einer kontrollierten Schutzatmosphäre!

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

ab 261,15 €*
* inkl. MwSt.

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

OZONYTRON^{XO}

32 Parodontien desinfiziert in wenigen Minuten unter einer kontrollierten Schutzatmosphäre!

Bewährt durch Erfahrungen mit dem Multitalent OZONYTRON-XP/OZ, biologisch mit reinem Sauerstoff, leistungsstark, blutstillend, keimeliminierend in Sekunden, effektiv, erfolgreich, nachhaltig, zuverlässig, vollautomatisch, einfach im handling, **preiswert**.



NEU!

ab 149,63 €*
* inkl. MwSt.

OZONYTRON -X	ab 67,23 €* * inkl. MwSt.
-XL	ab 116,43 €* * inkl. MwSt.
-XP	ab 149,63 €* * inkl. MwSt.
-OZ	ab 116,43 €* * inkl. MwSt.
-XO	ab 149,63 €* * inkl. MwSt.
-XP/OZ	ab 261,15 €* * inkl. MwSt.

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



MIOInternational
OZONYTRON GmbH

MIO International Ozonytron® GmbH · Maximilianstr. 2 · D-80539 München
Tel.: +49(0)89 / 24 20 91 89-0 · +49(0)89 / 24 20 91 89-9 · info@ozonytron.com

* Vertragsmodell Vollamortisation 54 Monate Laufzeit, Preise zzgl. MwSt.
Auf Wunsch, Zahlungsbeginn 3 Monate nach der Geräteauslieferung.

www.ozonytron.de



Abb. 3: Abformmaterialien haben ein festes Zeitverhalten.

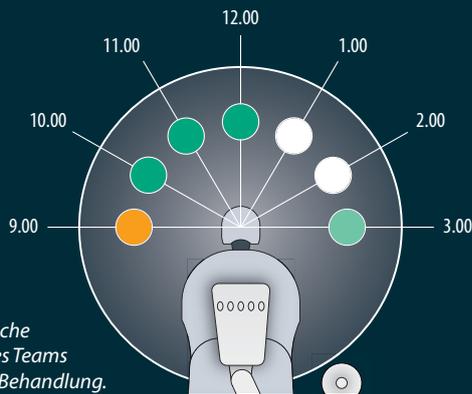


Abb. 4: Mögliche Positionen des Teams während der Behandlung.

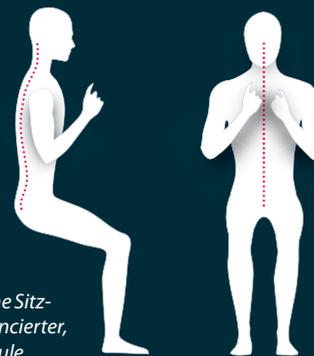


Abb. 5: Ergonomische Sitzhaltung mit ausbalancierter, gestreckter Wirbelsäule.

© Jens-Christian Katzschner/OEVIUS MEDIA AG

Was benötigt man für eine perfekte Abformung?

Auswahl der Abformmaterialien

Eine sinnvolle Lagerung der Abformmittel ist von immensem Nutzen. Dies bezieht sich nicht nur auf die richtige Lagertemperatur von 23 °C, sondern speziell auf die logische prozessabgestimmte systematische Lagerung. Wir verwenden in der Praxis dafür Abform-Roll-Cart-Systeme, in deren beweglichen „Schubladen“ eine abformspezifische Auswahl an Materialien enthalten ist.

Das bedeutet, alle Abformmaterialien, die man zum Beispiel für eine Abformaufgabe benötigt, befinden sich an diesem Ort. Es gibt eine definierte Traystruktur, die selbstverständlich im Praxis-QM hinterlegt ist.

Eine Visualisierung dieser Struktur mit der Dokumentation, welche Kartusche welchen Ansatz und Ausdrücker benötigt und wie lange das Material abbindet, existiert auf Papier und als iPad-Version.

Heutzutage gehören auch Maschinenmischer zum selbstverständlichen Standard. Sie ermöglichen ein reproduzierbares Mischverhalten und damit eine standardisierte Verarbeitungszeit, denn

Abformmaterialien haben ein festes Zeitverhalten (Abb. 3).

Ein sinnvolles räumliches Positionieren ist unerlässlich, um Mischzeiten exakt einzuhalten und Arbeitswege auf ein Minimum zu begrenzen.

Die Dentaleinheit und die Schrankzeile stellen ein limitierendes Kriterium für die Positionierbarkeit des Teams dar. Es besteht im Uhrzeigerprinzip eine Variabilität der Zusammenarbeit von der Position 9.00 bis 3.00 Uhr (Abb. 4).

Zeitmanagement

Wie bereits erwähnt, haben Abformmaterialien ein festes Zeitverhalten. Die Nichteinhaltung führt zu schlechten Arbeitsergebnissen. Was passiert, wenn ein fast abgebundenes Silikon in einem Zahnsulkus mit einem noch nicht abge bundenen Silikon in einem Abformträger interagiert?

Zusätzlich zu diesen materialtechnischen Vorgaben müssen drei arbeitstechnische Zeitlinien miteinander koordiniert werden:

1. Entfernung der Fäden und das Vermeiden von Blutungen
2. Befüllen des idealerweise individualisierten Abformträgers
3. Umspritzen des Sulkus

Dabei kommt es wieder zu einer Interaktion zwischen Arbeitsaufgabe und Ausrüstungsdesign. Täglich verwendete Instrumente, wie der bekannte Silikon ausdrücker, zwingen den Benutzer, eine unphysiologische Haltung einzunehmen. Diese Handhaltung birgt hohes Schädigungspotenzial und führt zum Karpaltunnelsyndrom. Es tritt nicht als akutes traumatisches Geschehen in Erscheinung, sondern äußert sich als langfristige Folge einer schrittweisen Überlastung. Sehr klar zeigt sich hier die Interaktion zwischen Ausrüstung und Arbeitsaufgabe. Jetzt trennt sich die Spreu vom Weizen: Was ist wirklich nutzbringend? Selbst neue und innovative Produkte, wie manche digitalen intraoralen Scanner, berücksichtigen nur wenig den möglicherweise schädigenden Einfluss durch ungünstige Hand- oder Körperhaltung.

Position und Arbeitshaltung

Aus ergonomischer Sicht gibt es eine klare Definition für eine gesunde Arbeitshaltung: Aufrecht mit ausbalancierter Wirbelsäule, keine Rotation, Torsion oder Neigung der Wirbelsäule (Abb. 5). Für den Patienten ist es sicher komfortabel, halbsitzend das Gesche-

hen zu verfolgen und nicht das Gefühl zu haben, dass leicht fließende Abformmassen seine Uvula umspülen werden. Diese Position des Patienten behindert aber eine ideale Sicht für Fadenlegung, Fadentfernung und eventuelle Blutstillung, ganz zu schweigen von der perfekten Platzierung der Abformmaterialien.

Wie soll es möglich sein, diese physiologische Arbeitshaltung bei einem sitzenden oder halbliegenden Patienten beizubehalten? Die halbsitzende Position des Patienten ist die Ursache für extreme Belastungen des Teams.

Belastungsfreie physiologische Arbeit bei einer Doppelmischabformung

Die Abformung des Patienten erfolgt in liegender Position, das gilt gleichwohl für Ober- und Unterkiefer, lediglich die Neigung der Kopfstütze wird verändert. Damit ist sichergestellt, dass der Abformende eine perfekte Körperhaltung bei perfekter Sicht einnehmen kann. Idealerweise ist eine 12-Uhr-Position (hinter dem Kopf des Patienten) anzustreben. Sollte dies bautechnisch nicht möglich sein, müssen 9- bis 11-Uhr-Positionen herangezogen werden. Das assistierende Team, bestehend aus einer Assistenz für Absaugung und Abhaltung des Arbeitsfeldes, positioniert sich in 3-Uhr-Position und ein/e zweite/r Mitarbeiter/-in sorgt für die mobile zureichende Assistenz.

Durch stuhlseitiges Individualisieren der Abformträger werden ein dorsaler Verschluss und eine definierte Auflage geschaffen, die nicht nur eine Komfortsteigerung für den Patienten, sondern auch eine immense Qualitätssteigerung zur Folge haben.

Nach dem Entfernen der Fäden werden der Sulkus und der Mundraum trocken gehalten. Die zweite Assistenz befüllt den Abformträger. Bei halber Füllmenge gibt sie ein Signal, dass nun der blutfreie Zahnsulcus umspritzt werden kann. Beide Tätigkeiten, Befüllen des Abformträgers und Umspritzung, enden zeitgleich. Weder im Abformträger noch im Mund hat der Abbindeprozess begonnen. Jetzt wird der Abformträger unter guter Sicht im Patientenmund platziert. Die dorsale Dämmung verhindert ein Wegfließen der Materialien in diese Richtung.

Der Abformträger verbleibt bis zum Aushärten in dieser Position und wird erst nach Ablauf der im Protokoll hinterlegten Abbindezeit entfernt.

Fazit

Die Berücksichtigung ergonomischer Erkenntnisse bei der Abformung führt zu standardisierten Prozessstrukturen und damit zu einem besseren Behandlungsergebnis. Die Präzisionsabformung ist keine Solobehandlung. Sie erfordert perfekte Teamarbeit. Durch eine standardisierte Ablaufstruktur erreicht man eine Verringerung der Fehlerstreuung. So lassen sich Wiederholungen und Misserfolge vermeiden. Dies ist in der Konsequenz auch weniger belastend für den Patienten. Für das Team kann das Belastungspotenzial durch liegende Lagerung des Patienten bei der Abformung deutlich reduziert werden. Eine sinnvolle protokollhafte Arbeitsvorbereitung und Ausführung führen zu kurzen Arbeitswegen und gutem Zeitmanagement.

Am Beispiel der Präzisionsabformung wird sehr deutlich, was Ergonomie beinhaltet und vermag. Es geht um Ihr Praxispotenzial, Ihre täglichen Arbeitsabläufe unter der Prämisse physiologisch, effizient und mit Freude zu arbeiten. Dieses neue Ergonomieverständnis bringt unser Praxisleben in Balance.

Für die Diskussion und Meinungen zu diesem Thema wurde ein öffentlicher Blog gegründet: www.zahnarzt-ergonomie-forum.de/blog



Jens-Christian Katzschner
Infos zum Autor

kontakt.

Jens-Christian Katzschner

Halbenkamp 10
22305 Hamburg
katzschner@zahnarzt-
ergonomie-forum.de
www.zahnarzt-ergonomie-forum.de



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

Komposite je nach Indikation wählen

| Prof. Dr. Dipl.-Ing. Nicoleta Ilie

Die Anforderungen an Komposite sind in den letzten Jahrzehnten immer weiter gestiegen. Dabei müssen unter anderem die Stabilität eines Materials und seine Ästhetik dauerhaft gewährleistet sein – unter Aspekten der Werkstoffkunde sind dies eher antagonistische Eigenschaften eines Materials. Deshalb ist es sinnvoll, mit Kompositen zu arbeiten, die hinsichtlich ihrer Materialeigenschaften zwischen der Anwendung im Seitenzahnbereich und bei großen Restaurationen auf der einen sowie für den Frontzahnbereich auf der anderen Seite unterscheiden. Das bedeutet aber nicht die Negation für Universalkomposite, deren Einsatz auch ihre Berechtigung findet, wie Professor Ilie nachfolgend aufzeigt.

Komposite haben sich in den letzten Jahren hinsichtlich ihrer Materialeigenschaften stetig und erheblich verbessert, sodass sie heute erfolgreich in der minimal-invasiven direkten Restaurationstherapie eingesetzt werden und in vielen Ländern Amalgam als Füllungswerkstoff verdrängt haben. So zeigen klinische Langzeitstudien (≥ 10 + Jahre), dass Komposite exzellente Restaurationsmaterialien für kleine bis mittelgroße Defekte sind. Es wurden sogar 17- bzw. 22-Jahres-Studien publiziert, die von 75- bzw. 64%igen Erfolgsraten berichten.^{1,2} Im Vergleich zum Amalgam zeigten sich Studienergebnisse zufolge³ im Gegensatz zu früheren Untersuchungen gleichwertige oder sogar höhere Erfolgsquoten für Komposite im Seitenzahnbereich, mit der Einschränkung, dass Patienten mit hohem Kariesrisiko aus der Studie ausgeschlossen wurden. Diese Unterschiede zwischen älteren und neueren Studien hängen mit Sicherheit auch mit der Verbesserung der Polymerisationsgeräte und der Sensibilisierung der Zahnärzte für die Bedeutung der materialgerechten Verarbeitung (Dentin- und Schmelzhaftung) und der ausreichenden Polymerisation der Komposite zusammen.

Anforderungen an moderne Komposite

Häufigste Ursachen für das Scheitern von Kompositrestaurationen sind Sekundärkaries, Fraktur oder Verschleiß, wobei Letzterer vermehrt bei Patienten mit Bruxismus zu beobachten ist. Da die Leistung von Kompositen bei Prämolaren besser als bei Molaren zu sein scheint – im Gegensatz zu den obigen Werten wird in größeren Kavitäten z.B. von Überlebensraten von 73 Prozent⁵ und 70 Prozent⁴ nach elf Jahren berichtet – und Frakturen hier als Hauptgrund für das Versagen angegeben werden, sind gute mechanische Eigenschaften eines Kompositmaterials nach wie vor für den Langzeiterfolg einer Restauration unabdingbar, insbesondere im Seitenzahnbereich und für große Restaurationen. Die wichtigsten Anforderungen an Komposite als Restaurationsmaterialien sind demnach gute mechanische Eigenschaften (insbesondere ein hoher Elastizitätsmodul), hohe Monomer-Umsatzraten, eine geringe Schrumpfspannung und gemäß dem Patientenwunsch an eine moderne zahnfarbene Versorgung natürlich eine gute Ästhetik. Dies sind jedoch antagonistische Eigenschaften, die in einem Material zu einem Optimum ausbalanciert werden müssen.

Der Schwerpunkt sollte für den Seitenzahnbereich und große Restaurationen auf die mechanischen Eigenschaften gelegt werden, für den Frontzahnbereich kann die Ästhetik eine markantere Rolle spielen. Wie eingangs erwähnt, darf dabei nicht vergessen werden, dass gute Materialeigenschaften und ein Langzeiterfolg nur bei einer adäquaten Polymerisation der Komposite möglich sind.

Differenzierung von Kompositen in anterior und posterior sinnvoll

Die ästhetischen Anforderungen an ein modernes Komposit wurden in der Vergangenheit entwicklungstechnisch durch die Minimierung der Partikelgröße durchaus erreicht. Aus Sicht der mechanischen Stabilität muss jedoch berücksichtigt werden, dass die Verkleinerung der Partikel sich meist negativ auf die mechanischen Eigenschaften auswirkte. Moderne Komposite sind somit im Vergleich zu Materialien, die in den 1970er- und 1980er-Jahren eingesetzt wurden, deutlich schwächer und weniger frakturresistent. Nicht zu vergessen ist, dass die mikromechanischen Eigenschaften wie Oberflächenhärte oder Indentierungsmodul der meisten Kompositmaterialien zwar vergleichbar mit denen des Dentins sind, jedoch

inklusive
umfassendem Kursskript

KURSE

für das gesamte
Praxisteam

- A** Hygienebeauftragte
- B** QM-Beauftragte
- C** GOZ, Dokumentation und PRG
Kleiner Praxis-Knigge



SEMINAR

ZUR HYGIENEBEAUFTRAGTEN

Iris Wälter-Bergob/Meschede



AUSBILDUNG

ZUR ZERTIFIZIERTEN QUALITÄTS- MANAGEMENTBEAUFTRAGTEN QMB

Christoph Jäger/Stadthagen



SEMINAR

SEMINAR GOZ, DOKUMENTATION UND PRG, KLEINER PRAXIS-KNIGGE

Iris Wälter-Bergob/Meschede



ausführliche
Kursinhalte

ORGANISATORISCHES

KURSGEBÜHREN | ANMELDUNG

SEMINAR A | SEMINAR B | SEMINAR C

Kursgebühr (pro Kurs) 99,00 € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale (pro Kurs) 49,00 € zzgl. MwSt.
(beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung)

ORGANISATION | ANMELDUNG

OEMUS MEDIA AG, Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308, Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de, www.oemus.com



Termine 2015

Hygienebeauftragte / QM-Beauftragte
GOZ, Dokumentation und PRG, Kleiner Praxis-Knigge



Seminarzeit: 09.00–18.00 Uhr

07. Februar 2015	Unna // Mercure Hotel Kamen Unna
24. April 2015	Düsseldorf // Hotel Radisson Blu Düsseldorf
06. Juni 2015	Warnemünde // Hotel NEPTUN
13. Juni 2015*	Konstanz // hedicke's Terracotta
12. September 2015	Leipzig // pentahotel
26. September 2015	Konstanz // hedicke's Terracotta
03. Oktober 2015	Hamburg // EMPIRE RIVERSIDE HOTEL
10. Oktober 2015	München // Hilton Hotel München City
14. November 2015	Essen // ATLANTIC Congress Hotel Essen
28. November 2015	Berlin // Hotel Palace Berlin
05. Dezember 2015	Baden-Baden // Kongresshaus

* Am 13. Juni 2015 (Konstanz) findet ausschließlich Seminar A statt.



Seminarzeit: 12.00–18.00 Uhr

06. Februar 2015	Unna // Mercure Hotel Kamen Unna
25. April 2015**	Düsseldorf // Hotel Radisson Blu Düsseldorf
05. Juni 2015	Warnemünde // Hotel NEPTUN
11. September 2015	Leipzig // pentahotel
25. September 2015	Konstanz // hedicke's Terracotta
02. Oktober 2015	Hamburg // EMPIRE RIVERSIDE HOTEL
09. Oktober 2015	München // Hilton Hotel München City
13. November 2015	Essen // ATLANTIC Congress Hotel Essen
27. November 2015	Berlin // Hotel Palace Berlin
04. Dezember 2015	Baden-Baden // Kongresshaus

** Das Seminar am 25. April 2015 (Düsseldorf) findet in der Zeit von 9.00 – 15.00 Uhr statt.

Nähere Informationen zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie unter www.oemus.com

Anmeldeformular per Fax an

0341 48474-290

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Für das Seminar zur Hygienebeauftragten (Seminar A) oder die Ausbildung zur QM-Beauftragten (Seminar B) oder GOZ, Dokumentation und PRG | Kleiner Praxis-Knigge (Seminar C) melde ich folgende Personen verbindlich an. Bitte beachten Sie, dass Sie pro Termin nur an einem Seminar teilnehmen können:

	A	B	C	A	B	C	
Unna	07.02.2015 <input type="checkbox"/>	07.02.2015 <input type="checkbox"/>	06.02.2015 <input type="checkbox"/>	Hamburg	03.10.2015 <input type="checkbox"/>	03.10.2015 <input type="checkbox"/>	02.10.2015 <input type="checkbox"/>
Düsseldorf	24.04.2015 <input type="checkbox"/>	24.04.2015 <input type="checkbox"/>	25.04.2015 <input type="checkbox"/>	München	10.10.2015 <input type="checkbox"/>	10.10.2015 <input type="checkbox"/>	09.10.2015 <input type="checkbox"/>
Warnemünde	06.06.2015 <input type="checkbox"/>	06.06.2015 <input type="checkbox"/>	05.06.2015 <input type="checkbox"/>	Essen	14.11.2015 <input type="checkbox"/>	14.11.2015 <input type="checkbox"/>	13.11.2015 <input type="checkbox"/>
Konstanz	13.06.2015 <input type="checkbox"/>			Berlin	28.11.2015 <input type="checkbox"/>	28.11.2015 <input type="checkbox"/>	27.11.2015 <input type="checkbox"/>
Leipzig	12.09.2015 <input type="checkbox"/>	12.09.2015 <input type="checkbox"/>	11.09.2015 <input type="checkbox"/>	Baden-Baden	05.12.2015 <input type="checkbox"/>	05.12.2015 <input type="checkbox"/>	04.12.2015 <input type="checkbox"/>
Konstanz	26.09.2015 <input type="checkbox"/>	26.09.2015 <input type="checkbox"/>	25.09.2015 <input type="checkbox"/>				

Name | Vorname

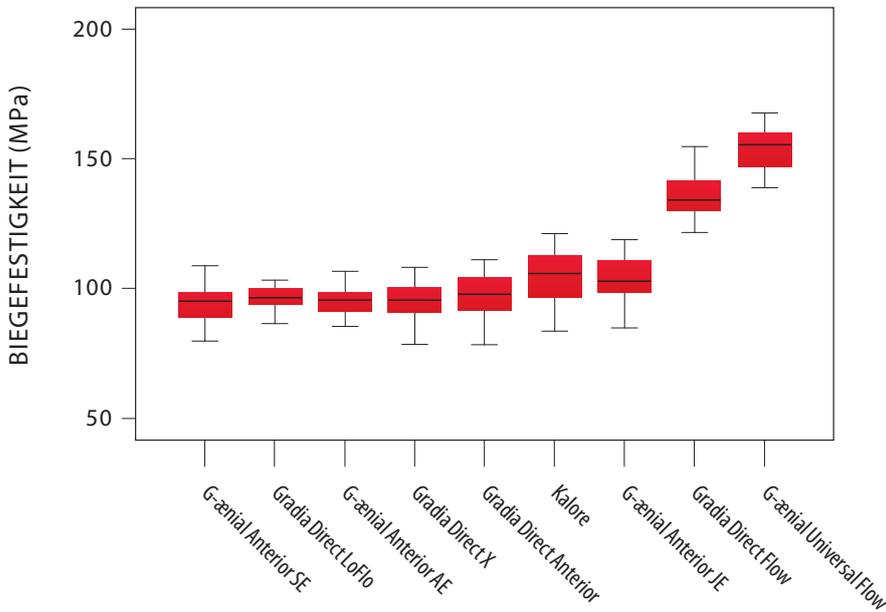
Praxisstempel

Name | Vorname

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG erkenne ich an.

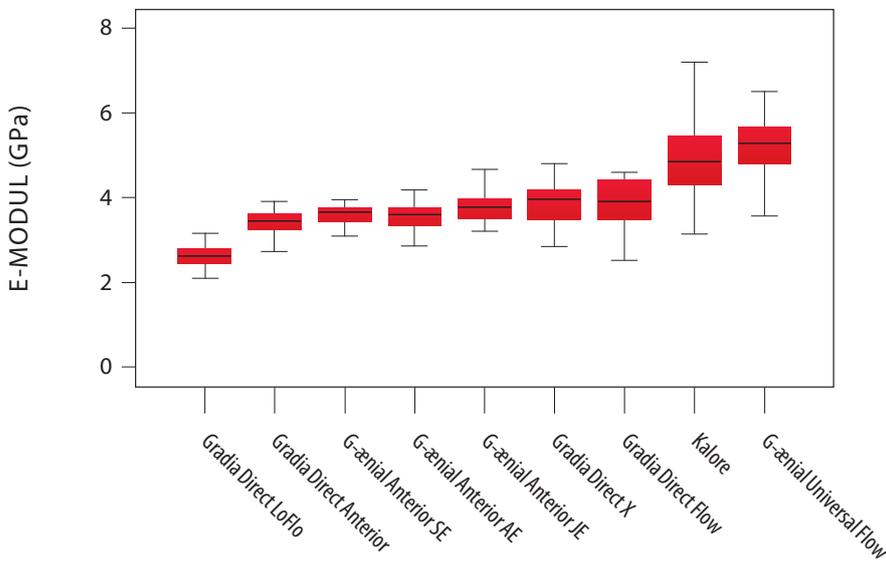
Datum | Unterschrift

E-Mail-Adresse



1

Abb. 1: Evaluierung der mechanischen Eigenschaften von G-ænial Anterior für die drei verschiedenen Shades – JE (Junior), AE (adult) und SE (Senior): G-ænial Anterior JE weist im Vergleich zum Nanohybrid-Komposit Kalore eine statistisch vergleichbare Biegefestigkeit auf. Die Biegefestigkeit ist für Kalore und G-ænial Anterior JE geringfügig höher als für G-ænial Anterior AE und G-ænial Anterior SE.



2

Abb. 2: Der E-Modul von G-ænial Anterior weist keine Unterschiede zwischen den drei Varianten G-ænial Anterior JE, AE und SE auf, die alle statistisch signifikant geringer sind als die für Kalore gemessenen Werte.

lebigkeit einer Restauration notwendig sind, um die Materialauswahl daran anzupassen.

Beispiel G-ænial

Aus den dargestellten Zusammenhängen heraus ist es sinnvoll, die Materialauswahl entsprechend den Anforderungen und den Größen, wie Lokalisationen der Kavitäten, zu treffen. Die Hersteller sind bei ihren Entwicklungsbemühungen darauf eingegangen und bieten wie z.B. GC mit seinen G-ænial-Produkten ein breites Spektrum an Kompositmaterialien an. Hier wird unter anderem folgerichtig zwischen G-ænial Anterior und Posterior unterschieden. Eine komplexe Evaluierung der mechanischen Eigenschaften liegt in unserer Datenbank für G-ænial Anterior für die drei verschiedenen Shades – JE (Junior), AE (adult) und SE (Senior) – vor. Der Vergleich zum Nanohybrid-Komposit Kalore (GC) weist G-ænial Anterior JE eine statistisch vergleichbare Biegefestigkeit (103,9 vs. 103,3 MPa) zu, die für beide Materialien geringfügig höher als für G-ænial Anterior AE (95,8 MPa) und G-ænial Anterior SE (94,8 MPa) ist (Abb. 1). Der E-Modul von G-ænial Anterior weist keine Unterschiede zwischen den drei Varianten auf (3,6 bis 3,8 GPa), die alle statistisch signifikant geringer sind als die für Kalore gemessenen Werte (4,9 GPa) (Abb. 2). Gleiches gilt auch für die Vickershärte (56,9 bis 57,2 N/mm² für G-ænial Anterior und 73 N/mm² für Kalore). Somit ist die Bezeichnung „anterior“ für die klinische Indikation wichtig, da hier der Fokus auf die Ästhetik gelegt wurde und die Werte für die mechanischen Eigenschaften tendenziell geringer im Vergleich zum Universalkomposit Kalore einzustufen sind.

deutlich geringer als die des menschlichen Schmelzes ausfallen.

Als ausreichend für das Einsetzen eines Komposits im kaulasttragenden Bereich wird laut ISO 4049 eine Biegefestigkeit ≥ 80 MPa angestrebt. Diese Anforderung wird von vielen Materialien erfüllt, sogar von einigen flowable Kompositen, was berechtigte Kritik an der oben genannten Norm hervorruft. Vielmehr muss hier der Elastizitätsmodul berücksichtigt und seine minimale Grenze definiert werden. Auch ist eine klare Differenzierung zwischen „anterioren“ und „posterioren“ Kompositen notwendig, da ein Universalkomposit nicht alle Anforderungen erfüllen kann. Die Variabilität der mechanischen Eigenschaften ist nämlich sogar innerhalb einer Kompositkategorie so groß,

dass es nicht möglich ist, die Leistung eines einzigen Materials von seiner Zugehörigkeit zu einer Materialgruppe abzuleiten. Ein Beispiel dazu: Aus einer Datenbank, die ich in den letzten zwölf Jahren aufgebaut habe und die derzeit über 100 Komposite umfasst, geht hervor, dass für die Klasse der Mikrohybrid-Komposite die Biegefestigkeit zwischen 73,3 MPa und 160,8 MPa und der E-Modul zwischen 2,4 GPa und 11,3 GPa variieren. Dies stellt eine unglaublich große Bandbreite dar, und es macht verständlich, dass nicht all diese Materialien sowohl im Seitenzahnbereich als auch im Frontzahn einzusetzen sind, obwohl die meisten als Universalkomposite ausgewiesen werden. Vielmehr ist es erforderlich, Kriterien festzulegen, die für die Lang-



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1 und 2: Vorher-Nachher-Vergleich: Restauration mit G-ænial Anterior im sichtbaren Frontzahnbereich (Quelle: GC)

Das hochvisköse, fließfähige Mikrofeinhybrid-Komposit Universal Flo aus der G-ænial-Reihe weist besondere mechanische Eigenschaften innerhalb

der GC-Komposite auf: Die Drei-Punkt-Biegefestigkeit (154,9 MPa) ist signifikant höher im Vergleich zu allen anderen Kompositen der Firma GC, die

wir bislang evaluiert haben (Kalore, G-ænial Anterior SE, G-ænial Anterior AE, G-ænial Anterior JE, Gradia Direct Anterior, Gradia Direct X). Viele flowable Komposite zeigen hohe Biegefestigkeiten, da sie sehr flexibel sind, jedoch gleichzeitig auch einen geringeren Elastizitätsmodul, bedingt durch den geringen anorganischen Füllkörperanteil. Dies ist bei G-ænial Universal Flo nicht der Fall, da hierfür der E-Modul bei einem Wert von 5,2 GPa mit dem von Kalore (Nanohybrid-Komposit, GC, mit 5,0 GPa) praktisch gleichzusetzen ist und beide Materialien damit einen signifikant höheren E-Modul als die restlichen oben erwähnten Materialien (3,4 bis 3,9 GPa) aufweisen. Ähnliche Tendenzen sind auch für die mikromechanischen Eigenschaften – Indentierungsmodul, Vickershärte und

ANZEIGE

Sie haben Fragen zum Thema Wasser...



Verschmutzung ?



Verkalkung ?

Wir haben DIE richtige Antwort!

... und das schon seit fast 20 Jahren.



Verkeimung ?



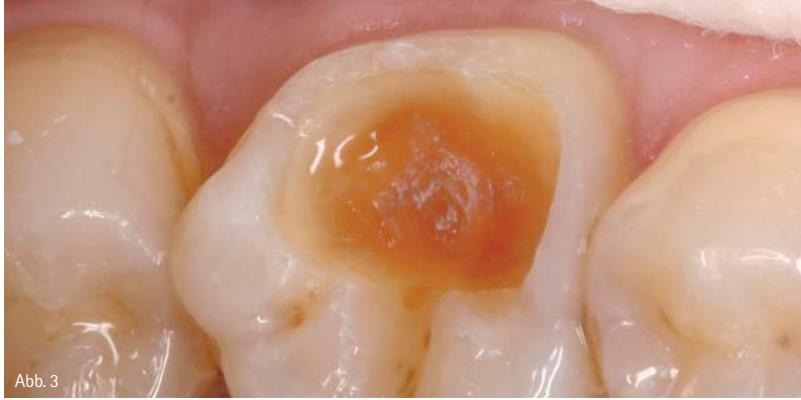
Verordnung ?

Abb. 3 und 4: Vorher-Nachher-Vergleich: Seitenzahnrestaurierung mit G-aenial Posterior (Quelle: GC)

Kriechen – zu erkennen, was Rückschlüsse auf eine ähnlich gute Stabilität der beiden zuletzt erwähnten Materialien erlaubt.

Abgesehen von den mechanischen Eigenschaften ist das Fließverhalten einer unpolymersierten Kompositpaste für die Formgebung und Verarbeitung von größter Bedeutung. Es wird zum einen von der Temperatur beeinflusst, zum anderen von stofflichen Größen (Konzentration, Form, Größe und Größenverteilung der Füllkörper, organische Matrix, Wechselwirkungen zwischen den Partikeln und Wechselwirkungen zwischen den Partikeln und der organischen Matrix). Die Fließfähigkeit wird meist durch die Reduktion der Füllkörper verbessert, was sich aber auch negativ auf die mechanischen Eigenschaften auswirkt. Im Allgemeinen sind Komposite thixotrope Materialien; das bedeutet, dass sie unter mechanischer Beanspruchung dünnflüssiger werden, um nach beendeter Beanspruchung in die Ausgangsviskosität zurückzukehren. Dieses Verhalten beruht auf Veränderungen der Struktur der Monomerpaste unter Krafteinwirkung, sodass kleinere Wechselwirkungen zwischen den Partikeln auftreten, die sich nach der Einwirkung der Scherkraft mehr oder weniger schnell zurückbilden. Gute mechanische Eigenschaften bei guten Fließeigenschaften in einem Material zu erreichen, ist das Ziel bei der Herstellung eines flowable Komposits.

Für den Praktiker lässt sich damit schon aus materialtechnischen Gründen die Anwendung von G-aenial Anterior und G-aenial Universal Flo zu G-aenial Posterior sinnvoll abgrenzen: die Anwendung von G-aenial Posterior ist zweifelsohne durch die höhere mechanische Stabilität eines posterioren Komposits definiert und somit in der Anwendung für Kavitäten im kau-druckbelasteten Bereich oder für größere Kavitäten vorgesehen. Da G-aenial Universal Flo vergleichbare oder gar tendenziell bessere mechanische Eigenschaften als G-aenial Anterior aufweist, ist eine Indikation der beiden von den im zu versorgenden Gebiet



gewünschten ästhetischen Eigenschaften und Schrumpfungsverhalten abhängig.

Klinische Bedeutung von fließfähigen Kompositen

Das gute Anfließverhalten von fließfähigen Kompositen besonders im approximalen Bereich oder schwer zugänglichen Bereichen spricht ihnen ihre Eignung als Liner unter normalviskösen Kompositen zu. Man geht hier von dem Prinzip aus, dass ein flexibleres Material lokale Spannungskonzentrationen partiell puffern könne. Diese entstehen entweder bei der Polymerisation des Komposits oder durch thermisch-mechanische Belastung der auspolymerisierten Restauration. Es wurde bislang oft gezeigt, dass das Einsetzen von flowable Kompositen den Randschluss einer Kompositrestauration verbessert und das Microleakage vermindert. Die Rolle eines flowable Komposits als Stress Breaker wird jedoch von vielen Praktikern kontrovers diskutiert. Die Indikationen für fließfähige Komposite, neben deren Rolle als Liner, liegen in der Versorgung kleiner Klasse V-Kavitäten, kleiner Füllungen oder Reparaturen alter Restaurationen, aber auch in erweiterten Fissurenversiegelungen.

Literatur

- 1 Da Rosa Rodolpho PA, Cenci MS, Donassollo TA, Loguérico AD, Demarco FF: A clinical evaluation of posterior composite restora-

tions: 17-year findings. Journal of Dentistry 2006; 34:427–35

- 2 Da Rosa Rodolpho PA, Donassollo TA, Cenci MS, Loguérico AD, Moraes RR, Bronkhorst EM et al.: 22-Year clinical evaluation of the performance of two posterior composites with different filler characteristics. Dental Materials 2011; 27:955–63
- 3 Opdam NJ, Bronkhorst EM, Loomans BA, Huysmans MC: 12-year survival of composite vs. amalgam restorations. Journal of Dental Research 2010; 89:1063–7
- 4 Pallesen U, Qvist V: Composite resin fillings and inlays. An 11-year evaluation. Clinical Oral Investigations 2003; 7:71–9
- 5 Van Dijken JWV: Direct resin composite inlays/onlays: an 11 year follow-up. Journal of Dentistry 2000; 28:299–306



Prof. Dr. Dipl.-Ing.
Nicoleta Ilie
Infos zur Autorin



GC GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Prof. Dr. Dipl.-Ing. Nicoleta Ilie

Poliklinik für Zahnerhaltung
und Parodontologie
Goethestraße 70
80336 München
Tel.: 089 44005-9412
nilie@dent.med.uni-muenchen.de

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

Alternativen zu hochgoldhaltigen Dentallegierungen

| Dr. Hans Werner Stanke, ZT Detlef Moellers

Es ist nicht alles Gold, was glänzt, beziehungsweise es müssen nicht immer hochgoldhaltige Versorgungslösungen sein: Zahlreiche Dentallegierungen mit geringerem Goldgehalt oder Palladium-Basislegierungen sind deutlich günstiger und damit eine gute Alternative.



Die Schere im Bereich Dentalversorgungen öffnet sich: High-End-Lösungen stehen kostengünstigen Versorgungen gegenüber, die Zahnärzte bzw. Zahntechniker ästhetisch-individuell und gleichzeitig effizient umsetzen müssen. Sie müssen auf die unterschiedlichen Bedürfnisse und finanziellen Möglichkeiten ihrer Patienten eingehen und dürfen dabei weder die Versorgungsqualität noch die eigene Wirtschaftlichkeit aus den Augen verlieren.

Eine wirkungsvolle Stellschraube bei diesen Abwägungen ist die Wahl des dentalen Werkstoffes. Im Versorgungsfall stehen Anwender gemeinhin vor den Alternativen Zirkonoxid, hochgoldhaltige bzw. goldreduzierte Legierungen oder Palladium-Basislegierungen. Zirkonoxid ist auszuschließen, sobald die Spanne des zu überbrückenden Bereichs zu groß ist. Hier sind goldreduzierte Legierungen oder Palladium-Basislegierungen günstige Alternativen zu hochgoldhaltigen Legierungen. Auch bei Geschiebearbeiten und Kronen im Seitenzahnbereich sind sie oft der Werkstoff der Wahl.

In unserer Praxis, spezialisiert auf fest-sitzenden Zahnersatz, Teleskopprothesen und Geschiebearbeiten, arbeiten wir seit etwa 30 Jahren immer wieder

mit Legierungen, wie zum Beispiel Albabond B, einer Palladium-Basislegierung von Heraeus Kulzer – und das sehr erfolgreich.

Palladium-Basislegierungen wie Albabond B (links, Heraeus Kulzer) sind auch aufgrund ihrer geringen Dichte deutlich günstiger als hochgoldhaltige Legierungen (hier: Herador C, Heraeus Kulzer).



Heraeus Kulzer GmbH
Infos zum Unternehmen

Unsere Patienten sind mit diesen Lösungen über Jahre hinweg zufrieden und be-

schwerdefrei. Probleme in Bezug auf die Verträglichkeit sind äußerst selten. Die Wirkung eines medizinischen Werkstoffes auf den Patienten hängt im Allgemeinen von der Freisetzung von Bestandteilen ab. Werden keine Bestandteile freigesetzt, können auch keine biochemischen Reaktionen erfolgen. Die Biokompatibilität hängt also wesentlich von den Korrosionswerten ab. Dentallegierungen sind nach EN ISO 22674 zugelassen, wenn sie über eine Dauer von sieben Tagen bei 37°C eine Gesamtfreisetzung von Metallionen von unter 200 µg/cm² haben. Zum Vergleich: Die Ionenabgabe von Albabond B liegt bei 0,5 µg/cm².

Auch hinsichtlich der Ästhetik halten sie bestens mit: Durch den guten Verbund mit der Keramik sind goldreduzierte Legierungen oder Palladium-

Basislegierungen für verblendete Restaurationen keineswegs schlechter geeignet als hochgoldhaltige. Lediglich bei Vollgusskronen fällt die Ästhetik hinter hochgoldhaltige Arbeiten zurück.

In der Dentalversorgung geht es allerdings längst nicht mehr nur um Verträglichkeit und Ästhetik: Für die Patienten zählt auch der Preis – und für uns als Anwender die effiziente Handhabung von Werkstoffen. Diese Kriterien sollen im Folgenden näher beleuchtet werden.

Kleiner Unterschied – große Wirkung

Für den Patienten spielen die Kosten für seine Versorgungslösung eine zunehmend wichtige Rolle. Hier punkten goldreduzierte Legierungen oder Palladium-Basislegierungen gegenüber hochgoldhaltigen, da sie deutlich preiswerter sind. Schon die Grammpreise liegen weit auseinander. Noch deutlicher werden die Unterschiede,

wenn man die Preise der beiden Werkstoffe für eine viergliedrige Brücke kalkuliert. Das hängt zudem mit der geringeren Dichte der goldreduzierten und Palladium-Basislegierungen zusammen. Dazu eine Beispielrechnung: Ausgehend von einer Verblendkrone, zwei Brückenglieder und einer Vollgusskrone benötigt der Zahntechniker ca. 10,3 Gramm Herador C. Bei Albalbond B kommt er aufgrund der geringeren Dichte mit 6,8 Gramm aus. Die ganze Brücke kostet dann weniger als die Hälfte.

Hier zeigt sich: Das Zusammenspiel von Dichte auf der einen Seite – also dem spezifischen Gewicht, das sich aus dem Quotienten aus der Masse und dem Volumen eines Stoffes beschreibt – und dem Grammpreis des Werkstoffes auf der anderen Seite sorgt unterm Strich für einen satten Preisunterschied. Gerade in Zeiten immer individuellerer Versorgungsbedürfnisse gewinnen solche Berechnungen an Bedeutung – denn für viele Patienten ist der Preis entscheidend bei der Wahl des Werkstoffes, aus dem ihre Brücke hergestellt werden soll. Wenn man also auf die Vorteile der Goldlegierung aus Preisgründen verzichten möchte, dann sind goldreduzierte oder Palladium-Basislegierungen sinnvoll.

Aufwand im Labor

Nehmen wir abschließend die Perspektive der Anwender ein. Bei der Verarbeitbarkeit in Labor und Praxis gibt es natürlich spürbare Unterschiede zur Hochgoldsparte. Wo sich hochgoldhaltige Legierungen durch gute Lötbarkeit, Formfüllvermögen, Gießbarkeit nach dem Wachsauuschmelzverfahren, Fräs-, Schleif- und Polierbarkeit auszeichnen, sind goldreduzierte oder Palladium-Basislegierungen insgesamt etwas schwieriger zu bearbeiten. Hier gilt es, den Nutzen für den Patienten gegenüber der Effizienz und Wirtschaftlichkeit von Arbeitsprozessen abzuwägen.

Eine mögliche Alternative zu hochgoldhaltigen, goldreduzierten oder Palladium-Basislegierungen sind heutzutage auch Nichtedelmetalllegierungen (NEM). Die Ausarbeitung dieser Legierungen ist zwar aufgrund der höheren Härte aufwendiger als bei Edelmetall-

legierungen – gleichzeitig überzeugen sie mehr und mehr mit einem guten Ausfließverhalten und Formfüllvermögen. Die Verblendung von NEM-Legierungen ist anspruchsvoller als bei EM-Legierungen: Nichtedelmetalle bilden in Verbindung mit Sauerstoff Mischoxide. Eine übermäßig dicke Oxidschicht beeinträchtigt den Haftverbund zur Verblendkeramik. Um dies zu verhindern, kann der Zahntechniker gemäß den Empfehlungen des Keramikherstellers das NEM-Gerüst mit einem speziellen Primer vorbehandeln.

Fazit

Ein breites Legierungsspektrum ermöglicht es dem Zahntechniker heute, für jede Indikation die passende Legierung zu wählen. Ob und wie eine Legierung auf den Patienten wirkt, hängt wesentlich von der Freisetzung der Bestandteile und damit von der Qualität des Ausgangsmaterials ab. Um die Biokompatibilität zu beurteilen, muss der Zahntechniker daher die Korrosionswerte der Legierung berücksichtigen. Sie werden vom Hersteller im Legierungszertifikat angegeben. Hier ist das Vertrauen in das Qualitätsmanagement des Herstellers, in unserem Falle Heraeus Kulzer, essenziell. Voraussetzung für korrosionsstabilen Zahnersatz

sind Legierungen, die für die speziellen Ansprüche im biologischen Mundmilieu entwickelt und geprüft werden, sowie eine sorgfältige, materialgerechte Verarbeitung im Labor.

Gerade wegen der Langlebigkeit und des guten Preis-Leistungs-Verhältnisses werden Legierungen bis heute von Zahntechnikern, Zahnärzten und auch von den Patienten hoch geschätzt und nachgefragt. Sicherlich bleiben Legierungen auch in den nächsten Jahren eine wichtige Säule in der Zahntechnik. Es ist aber davon auszugehen, dass auch Alternativen wie computergesteuert-gefräste Gerüste im Bereich Ästhetik (Zirkonoxid) und Preis-Leistung (NEM) in Zukunft an Bedeutung gewinnen.



Dr. Hans Werner Stanke
Infos zum Autor



ZT Detlef Moellers
Infos zum Autor

kontakt.

Dr. Hans Werner Stanke

Amtsstraße 23, 59073 Hamm
Tel.: 02381 34944

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

Effiziente und verlässliche Füllungstherapie

| Sebastian Guggenmoos

Kaulasttragende Restaurationen stellen erhöhte Anforderungen hinsichtlich ihrer Bruch-, Biege- und Zugfestigkeit. Der Behandler muss sich demzufolge nicht nur darauf verlassen können, dass sich sein gewähltes Komposit einfach und ohne Lufteinschlüsse applizieren lässt, sondern auch auf die Verlässlichkeit des Füllungsresultats.



Seit Oktober 2014 ist das neue Filtek Bulk Fill Seitenzahnkomposit von 3M ESPE erhältlich. Das Füllungsmaterial eignet sich für alle gängigen Indikationen im Seitenzahnbereich. Dabei vereint es die Vorteile und Flexibilität von Bulk-Fill-Materialien mit denen konventioneller Inkrementtechnik-Komposite. Erzielt wurden diese Anwendungsvorteile durch eine spezielle Zusammensetzung auf Basis der erprobten Nanofüllertechnologie von Filtek Supreme XTE. Auf diese Weise konnten sehr gute Material- und Verarbeitungseigenschaften miteinander verknüpft werden. Zusätzlich unterstützt wird die effiziente und verlässliche Füllungstherapie mit Filtek Bulk Fill durch die Einbettung des Seitenzahnkomposits in die Prozesskette mit aufeinander abgestimmten Produkten. Die Abbildungen 1 bis 6 zeigen das Vorgehen exemplarisch.

Fallbeispiel

Es lag eine Approximalkaries an dem unteren ersten Molar vor. Filtek Bulk Fill konnte hier wahlweise in Inkrement- oder Einschichttechnik angewendet werden. Es wurde mit dem Ziel entwickelt, voll kaulasttragende Restaurationen dauerhaft sicherzu-

Abb. 1: Ausgangssituation (Approximalkaries an dem unteren ersten Molar). – Abb. 2: Präparation. – Abb. 3: Applikation von Filtek Bulk Fill. – Abb. 4: Polymerisation. – Abb. 5: Politur.



Abb. 6: Endergebnis.

(Bilderquelle: Dr. G. Reich)

stellen, und weist überzeugende physikalische Eigenschaften auf. Nach Entfernung der bestehenden Amalgamfüllung und Exkavation der Karies wurde der Zahnstumpf für die neue Füllung mit Filtek Bulk Fill präpariert. Das Komposit basiert auf innovativer Methacrylchemie und kann mit den gängigen Adhäsivsystemen verarbeitet werden. Für hohe Haftwerte und praktisch keine postoperativen Sensivitäten empfiehlt sich Scotchbond Universal. Filtek Bulk Fill (hier A2) lässt sich aufgrund des Kapseldesigns mit kegelförmiger Spitze und flexibler Öffnung auch in tiefe Kavitäten einfach, präzise und frei von Luftschlüssen applizieren. Zusätzlich punktet das pastöse Seitenzahnkomposit durch eine hohe Adaption und Modellierbarkeit. Dank patentierter Monomer-Technologie weist es zudem einen besonders niedrigen Schrumpfung und reduzierten Schrumpfungstress auf. Bis zu 4 mm starke Schichten werden zum Beispiel mit dem Elipar S10 LED Polymerisationsgerät in nur 20 Sekunden sicher durchgehärtet. Unter Berücksichtigung eines gesonderten Protokolls können sogar bis zu 5 mm starke Schichten polymerisiert werden. Mit Sof-Lex Finier- und Polierädern wurde unter Schonung der Gingiva besonders schnell ein natürlicher Glanz erzielt. Die finale Situation zeigt die ästhetische Restauration. Das Ergebnis zeichnet sich gemäß der Materialeigenschaften durch eine hohe Biegefes-

tigkeit, Bruchfestigkeit und diametrale Zugfestigkeit aus. Zusätzlich bietet das BPA-freie Hochleistungs-Nanokomposit-Füllungsmaterial Filtek Bulk Fill eine verbesserte Röntgenopazität.

Ergebnis

Wie das klinische Beispiel zeigt, ist Filtek Bulk Fill die effiziente und ökonomische Lösung für hochwertige Seitenzahnrestorationen. Es erfüllt alle Erwartungen, die an ein modernes Seitenzahnkomposit gestellt werden:

- Komfortable Handhabung
- Reduzierter Schrumpfungstress
- Flexibilität durch die erhöhte Aushärtetiefe
- Gute ästhetische Eigenschaften

Verfügbar ist das Material wahlweise in Spritzen oder Kapseln und in den fünf Farben A1, A2, A3, B1 und C2.



3M Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

3M Deutschland GmbH

ESPE Platz
82229 Seefeld
Tel.: 0800 2753773
info3mespe@mmm.com
www.3mespe.de



Vollautomatisch

Effektive
EntkeimungEinfache
Installation

Kostensparend

Keine
ChemikalienVolle
Sicherheit

CleanWater

Die zentrale Wasser-Entkeimung
für die zahnmedizinische Praxis

Die definitive Lösung in der Wasserhygiene



lückenloses Wasserhygiene-Konzept
freie Fallstrecke nach DIN EN 1717
kein Chemikalien-Nachkauf
vollkommen automatisch
entlastet das Praxispersonal
bekämpft Keime und Biofilm
sehr niedrige Betriebskosten
mehrere Dentaleinheiten gleichzeitig



info@dwt-gmbh.com
www.dwt-gmbh.com
06031 / 68 70 256



dwt
Dental Water Technology

Webinar

Implantate bei Paro-Patienten

| Marius Urmann

Gingen früher die meisten Zähne noch aufgrund von Karies verloren, hat mittlerweile die Parodontitis diesen unrühmlichen ersten Platz im „Zahnverlust-Ranking“ übernommen. Ein Trend, der gemeinhin auf die demografische Entwicklung einerseits und auf die Erfolge der Kariesprophylaxe andererseits zurückgeführt wird. Für die Praxis ergibt sich daraus folgendes Bild: Zukünftig ist mit immer mehr Patienten zu rechnen, die unter parodontalen Erkrankungen leiden und deren Mundgesundheit dementsprechend gefährdet ist. Mit einer aktuellen Webinar-Reihe zum Thema Parodontitis macht Oral-B Praxisteams daher fit für den Umgang mit dieser Situation. In diesem Zusammenhang stellt Priv.-Doz. Dr. Stefan Fickl, Universitätsklinikum Würzburg, in seinem Online-Seminar die Frage: „Welche Zähne können wir erhalten, welche eher nicht?“



Auf welche Weise positive Entwicklungen neue Probleme und Herausforderungen mit sich bringen können, lässt sich am Beispiel der Parodontitis deutlich erkennen. Denn dank zahlreicher Fortschritte in der Allgemein- sowie der Zahnmedizin hat es die Praxis heute immer häufiger mit Patienten zu tun, die ein hohes Lebensalter erreichen – und das sogar mit einem zunehmenden Anteil ihrer natürlichen Zähne. Die Kehrseite dieser erfreulichen Tendenz: Die über einen großen Zeitraum erhaltenen Zähne sind logischerweise länger den potenziell pathogenen Keimen im oralen Biofilm ausgesetzt, das Parodontitisrisiko steigt.

Abb. 1: Am Anfang einer PA-Behandlung steht immer die Entfernung von supra- und subgingivalem Biofilm. – Abb. 2: Neue Technologien wie etwa Pulver-Wasserstrahl-Geräte verbessern die Chancen auf einen Erhalt parodontal erkrankter Zähne. – Abb. 3: Sie sind ebenfalls an den Erfolgen der Parodontitistherapie beteiligt: moderne Hilfsmittel für das häusliche Biofilm-Management.

Die Zahlen der letzten beiden Deutschen Mundgesundheitsstudien^{1,2} machen unmissverständlich klar, welche Bedeutung diesem Trend beizumessen ist. So hat die Zahl der von einer parodontalen Erkrankung betroffenen Erwachsenen im Alter von 35 bis 44 Jahren in der Zeit von 1997 bis 2005 um über 25 Prozent zugenommen. Um auf diesen Anstieg angemessen reagieren zu können, ist es notwendig, sich verstärkt mit den Möglichkeiten der Parodontitistherapie, aber auch mit ihren

Grenzen zu befassen. Was sich auf dem heutigen Stand der Wissenschaft darüber sagen lässt, präsentiert Dr. Stefan Fickl in seinem Webinar am 18. Februar 2015.

Die PA-Therapie wächst mit ihren Aufgaben

„Die Parodontitis betrifft rund 40 Prozent der Bevölkerung, insofern ist das Thema eigentlich für jeden Zahnarzt von Relevanz“, erklärt Dr. Fickl die Notwendigkeit der laufenden Webinar-

7. Digitale Dentale Technologien

Virtuell in Zahn und Kiefer

6./7. Februar
2015 | Hagen

**Dentales Fort-
bildungszentrum
Hagen**

Referenten u.a.

Jürgen Sieger
Dr. Jan-Frederik Güth
ZTM Hans-Jürgen Joit
Dr. Michael Hopp
Enrico Steger
ZTM Vincent Fehmer
Jan Moed
Falko Noack
Dr. Christoph Blum
Dr. Till Gerlach
Dr. Martin Klare
Alexander Fink

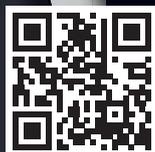
(Stand: 26. November 2014)



Veranstalter/Anmeldung:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com

www.ddt-info.de



Programm
DDT 2015

Faxantwort | 0341 48474-290

- Bitte senden Sie mir das Programm zum Symposium
Digitale Dentale Technologien am 6./7. Februar 2015 in Hagen zu.

Titel | Vorname | Name

E-Mail (bitte angeben)

Praxisstempel

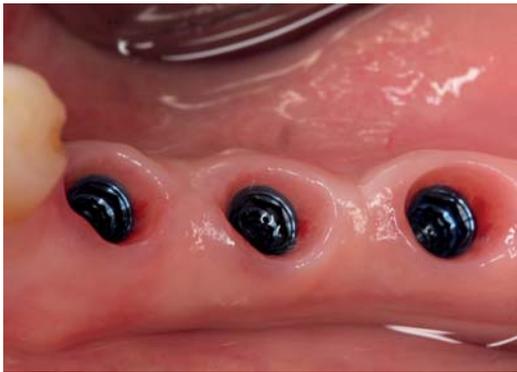


Abb. 4: Gerät die PA-Therapie jedoch an ihre Grenzen, stellt je nach individueller Voraussetzung eine Implantation einen attraktiven Lösungsweg dar.

Reihe. „Gerade weil man als Behandler in Zukunft tendenziell eher mehr mit parodontalen Erkrankungen zu tun haben wird, sollte man hier auf dem Laufenden bleiben.“ Wenngleich sich die Anzahl der Parodontitispatienten spürbar erhöht habe, so sähen doch zumindest die Prognosen für eine erfolgreiche Behandlung heutzutage besser aus. „Früher wurden Zähne, die von einer parodontalen Erkrankung betroffen waren, schnell als hoffnungslos eingeschätzt. Mittlerweile gelingt es uns, einen hohen Prozentsatz dieser Zähne zu erhalten“, so Dr. Fickl.

info.

Das Webinar „Moderne Parodontitistherapie – welche Zähne können wir erhalten, welche eher nicht?“ unter der Leitung von Priv.-Doz. Dr. Stefan Fickl, Universitätsklinikum Würzburg, findet am 18. Februar 2015 um 18 Uhr statt.

Die kostenfreie Anmeldung kann auf der Website www.dentalcare.com vorgenommen werden. Im Anschluss an das Webinar bietet sich den Teilnehmern die Möglichkeit, dem Referenten im Chat Fragen zum Thema zu stellen. Des Weiteren kann die Onlinefortbildung durch das Ausfüllen eines Multiple-Choice-Fragebogens abgeschlossen werden, dafür winken den Teilnehmern zwei Fortbildungspunkte (Fortbildungspunkte werden nur in Deutschland und Österreich angerechnet).

Wer sich in der Zwischenzeit bereits intensiver mit dem Thema Parodontitis beschäftigen möchte, hat die Möglichkeit, die bereits aufgezeichneten Webinare von Prof. Dr. Georg Gassmann, *praxis*Hochschule Köln, und Priv.-Doz. Dr. Adrian Kasaj, Universitätsklinikum Mainz, kostenfrei auf www.dentalcare.com abzurufen.

Als Gründe dafür sind sowohl verbesserte Techniken in der Parodontaltherapie, aber auch Fortschritte auf dem Gebiet der häuslichen Mundpflege zu nennen. Minimalinvasive Techniken sowie unterstützend eingesetzte mikrobielle Substanzen einerseits und elektrische Zahnbürsten, insbesondere jene mit oszillierend-rotierendem Putzsystem, hätten die Erfolgsaussichten merklich verbessert. „Trotzdem ist nicht jeder Zahn zu retten“, gibt Dr. Fickl zu bedenken. „In meinem Webinar gehe ich dementsprechend auch der Frage nach, bis zu welchem Grad sich von einer Parodontitis betroffene Zähne erhalten lassen – und was zu tun ist, wenn dies nicht mehr möglich ist.“

Wenn PA-Patienten zu Implantatpatienten werden

In vielen Fällen erscheine dann das Inserieren von Implantaten als attraktive Option. Dabei gelte es jedoch, eine Reihe von Faktoren zu berücksichtigen. „Gerade Parodontitispatienten sind besonders anfällig für postimplantologische Komplikationen. Daher sollte der Behandler im Vorfeld der Implantation einige wichtige Fragen klären“, so Dr. Fickl. Zunächst müsse geprüft werden, ob überhaupt ein Implantat gesetzt werden könne bzw. ob die dafür nötigen Voraussetzungen gegeben seien. Insbesondere bei Lückengebissen ergäben sich hier zum Teil beachtliche Schwierigkeiten: „Ist das Gebiss zuvor schon prothetisch versorgt worden, stehen die Chancen für eine erfolgreiche Therapie mitunter deutlich schlechter. Bei einer

noch geschlossenen Zahnreihe jedoch lässt sich eine Implantation in der Regel ziemlich risikolos durchführen.“

Mit der Implantatinserion ist die Behandlung aber noch lange nicht abgeschlossen. Vielmehr beginnt damit lediglich der langfristige Erhaltungsprozess. „Man muss sich klar machen, dass ein PA-Patient, bei dem eine Implantation vorgenommen wurde, gleich in doppelter Hinsicht ein Patient auf Lebenszeit ist. Insofern gewinnt die kontinuierliche zahnärztliche Betreuung des Patienten unmittelbar an Bedeutung.“ Da nämlich die therapeutischen Möglichkeiten bei periimplantären Erkrankungen oftmals nur unbefriedigend seien, gelte es, deren Entstehung um jeden Preis zu verhindern.

Infos zur Person



Priv.-Doz. Dr. Stefan Fickl, Oberarzt der Abteilung für Parodontologie am Universitätsklinikum Würzburg.

Literatur

- 1 Micheelis W., Schiffner U.: Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV). Deutscher Ärzte-Verlag, Köln (2006).
- 2 Micheelis W., Reich E.: Dritte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS III). Deutscher Ärzte-Verlag, Köln (1999).

Website
Webinare P&G



Von November 2014 bis Februar 2015 präsentiert Oral-B insgesamt drei Webinare rund um das Thema Parodontitis – Interessenten melden sich am besten gleich auf www.dentalcare.com an.



Bitte keinen Winter-Blues!

Der Winter kommt. Mit ihm unsere attraktiven Angebote.



Zirkonkrone
vollanatomisch
99€*
130€



German Premium

Teleskoparbeit
4 Teleskope
1.289€*
1.333,06€



Global Standard

3 gl. NEM
Brücke
303€*
323,34€



Angebote freibleibend

Bei Interesse, rufen Sie einfach unser kompetentes Team an.

white dental solutions GmbH
Brühl 4, 04109 Leipzig

Telefon 03 41/30 86 72-0

Fax 03 41/30 86 72-20

Die Aufbereitung – Erfolg durch Ganzheitlichkeit

1. Koronale Erweiterung

Der erste Schritt im Rahmen der Wurzelkanalaufbereitung ist häufig die koronale Erweiterung. Wieso wird das gemacht?

Im koronalen Drittel befinden sich die meisten Bakterien, die durch den Einsatz eines Kanaleingangserweiterers gleich zu Beginn der Behandlung entfernt werden. Nachfolgende Instrumente transportieren das koronal infizierte Gewebe also nicht nach apikal, sondern werden vielmehr durch die vorbereitende Maßnahme entlastet und geschont. Der Anwender erhält ein erweitertes Sichtfeld – optimiert durch Mikroskop bzw. Lupenbrille – und damit ein rundum sicheres Gefühl bei der Behandlung.

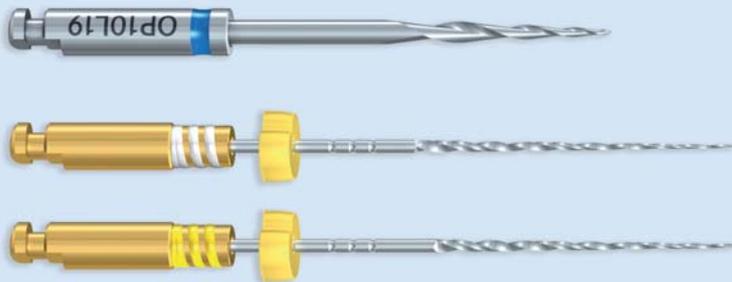


Abb. 1: Der Opener befreit den Kanal gleich zu Anfang zuverlässig vom Großteil der Bakterien, der PathGlider ebnet den nachfolgenden maschinellen Feilen den Weg durch den Kanal.

Wird der Kanal hierdurch nicht unnötigerweise geschwächt?

Das hängt immer vom verwendeten Instrument ab! Der neue Opener (OP10L19) von Komet besitzt an der dicksten Stelle gerade mal einen Durchmesser von 1,2 mm. Je nachdem, welches Feilensystem in der Praxis verwendet wird, kommt man mit den Feilen auf vergleichbare Durchmesser. Zum Beispiel erzeugt ein Instrument mit ISO-Größe 025 und einem Taper von .06 im koronalen Bereich einen Durchmesser von 1,21 mm. Folglich wird der Wurzelkanal an dieser Stelle nicht unnötig geschwächt.

2. Gleitpfaderstellung

Muss heutzutage immer noch einen Gleitpfad hergestellt werden?

Auch bei Verwendung von modernen Feilensystemen sollte auf keinen Fall auf die Erstellung eines Gleitpfads verzichtet werden. Diese vorbereitende Maßnahme gibt dem Zahnarzt die Möglichkeit, die Morphologie des Wurzelkanals kennenzulernen, Hindernisse zu erspüren und bringt den initialen Durchmesser des Wurzelkanals auf eine einheitliche Größe für das anschließend eingesetzte maschinelle Feilensystem (z.B. F360®: Taper 04). Zuerst sollte die primäre Sondierung per Handfeile (z.B. mit der K-Feile 010/015) erfolgen, sie bietet dem Zahnarzt die notwendige Taktilität.

Der Gleitpfad lässt sich auch maschinell herstellen. Was sind die Vorteile dieser Methode und welche Lösung bietet Komet?

Der Vorteil der maschinellen Erstellung eines Gleitpfads liegt zum einen in einer besseren Aufbereitungsqualität. Durch den Einsatz von hochflexiblen Nickel-Titan-Feilen werden Kanalverlagerungen vermieden. Zum anderen spart sich der Behandler wertvolle Behandlungszeit. Komet bietet seit September den PathGlider an. Die sterilen Single-use-Feilen sind in Länge 25 (ab März 2015 auch in Länge 21) und je nach Kanal Anatomie in den Größen 015 oder 020 erhältlich. Mit einem Übergangstaper .03 ebnet der PathGlider den Weg durch den Kanal für den anschließenden Einsatz der F360®-Feilen, die sich nun leicht und sicher ins Innere vorarbeiten können.



Abb 2: F360® – mithilfe von zwei NiTi-Feilen kann ein Großteil der Wurzelkanäle einfach und effizient auf voller Arbeitslänge aufbereitet werden.

3. Maschinelle Aufbereitung

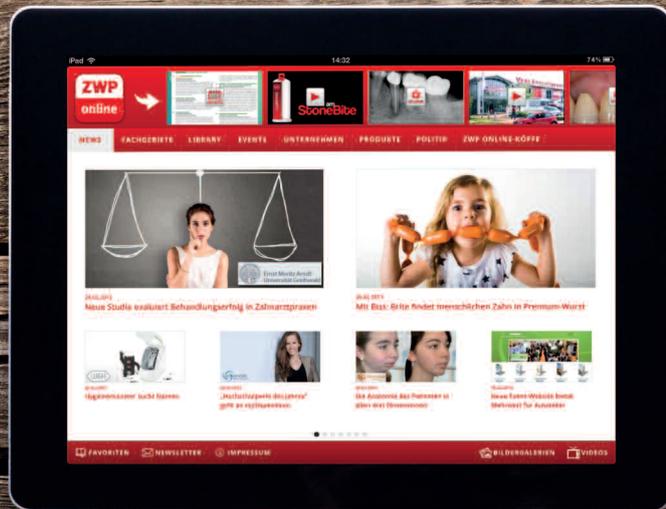
Was sind die Ziele der maschinellen Wurzelkanalaufbereitung?

Ziel der Aufbereitung ist es, den Kanal so zu erweitern, dass er anschließend gründlich gereinigt und obturiert werden kann. Darüber hinaus soll die originäre Kanal morphologie erhalten bleiben. Mit dem F360® System von Komet steht dem Zahnarzt ein einfaches und sicheres Feilensystem zur Verfügung, bei dem mit nur zwei Feilen eine Aufbereitungsgröße von 035 erzielt werden kann. Damit wird auch der apikale Bereich des Wurzelkanals gründlich gereinigt. Alle Feilen besitzen den Taper .04. Dieser sorgt in Verbindung mit einem schnittfreudigen Feilendesign dafür, dass infiziertes Gewebe effektiv abgetragen wird. Die Feilen passen sich optimal dem Kanalverlauf an und verhindern Kanalverlagerungen – optimale Voraussetzungen für die anschließende Obturation.



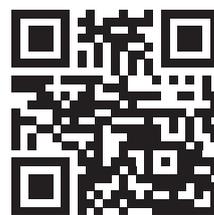
» ZWP online App

Zahnmedizinisches Wissen für unterwegs



 **DOWNLOAD
FÜR iPad**

Scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Tablet, um unsere ZWP online App downloaden zu können.



 **DOWNLOAD
FÜR ANDROID**

Scannen Sie den QR-Code mit Ihrem Tablet, um unsere ZWP online App downloaden zu können.



Kostenfrei



**Tägliche
News**



**Großer Bilder-/
Videofundus**



**Umfangreicher
Eventkalender**

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online

Kooperation:

Zusammenarbeit von Henry Schein und Zahnärztinnen Netzwerk

Der Full-Service-Anbieter Henry Schein Dental startet eine Kooperation mit dem Zahnärztinnen Netzwerk, der Plattform für unternehmerische Zahnärztinnenkompetenz. Mit dieser Partnerschaft wollen beide Unternehmen



Zahnärztinnen[®]
— Netzwerk —

die regionalen Netzwerke weiter ausbauen und Zahnärztinnen beim Auf- und Ausbau ihrer Zahnarztpraxen unterstützen.

Interessentinnen haben nicht nur die Möglichkeit, an regionalen Veranstaltungen teilzunehmen, sondern können ebenfalls fachliche Expertise von regionalen Spezialistinnen erfragen. Ein Expertinnenpool für individuelle Fragen, eine eigene Community für den direkten Austausch sowie Sonderkonditionen bei Kooperationspartnern runden das umfangreiche Paket des Netzwerkes ab. Der Service ist für alle registrierten Zahnärztinnen kostenfrei.

„Zahnärztinnen, also Frauen unter sich, haben eine andere Art miteinander zu Netzwerken. Sie gehen offener mit ihrem Nicht-Wissen um und suchen sich konkret Veranstaltungen, um unkompliziert dieses fehlende Wissen zu beschaffen. Hier hat sich das regionale Zahnärztinnen Netzwerk bereits einen

guten Namen gemacht. Die Internetplattform spart unseren Zahnärztinnen vor allem Zeit. Hier erhalten sie Wissen von bereits qualifizierten Expertinnen auf brennende Alltagsfragen. Die Kooperation mit Henry Schein gibt uns die Möglichkeit, das Netzwerk innerhalb der Zielgruppe noch schneller bekannt zu machen und mit den Kompetenzen von Henry Schein auch noch attraktiver zu werden. Deshalb freuen wir uns schon heute auf viele spannende, gemeinsame Projekte“, so Claudia Huhn, Inhaberin des Zahnärztinnen Netzwerks.



Infos zum Unternehmen

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Tel.: 08000 1400044
www.henryschein-dental.de

Rücktritt:

Dr. Werner Groll verabschiedet sich ins Privatleben

„Ich habe mich entschieden, nach 31 Jahren im Unternehmen zum Ende dieses Jahres in einen neuen Lebensabschnitt zu gehen, mehr Zeit für die Familie zu haben und das Leben aus einer anderen Perspektive zu genießen.“ Mit diesen Worten verkündete Dr. Werner Groll auf einer internen Betriebsversammlung seinen Abschied. Groll war zuletzt als Group Vice President für die Ländergesellschaften und den internationalen Vertrieb bei DENTSPLY Implants verantwortlich und blickt auf eine außergewöhnliche Karriere im Bereich der dentalen

Implantologie zurück. Über eine Nachfolgeregelung, die einen nahtlosen Übergang gewährleisten soll, wird das Unternehmen in Kürze informieren.

1954 im mittelfränkischen Weißenburg geboren, studierte Dr. Werner Groll Werkstoffwissenschaften an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen/Nürnberg. 1984 erfolgten die Promotion und gleichzeitig der Eintritt in die Degussa. Hier gelang Groll ein rascher Aufstieg in verschiedenen Abteilungen der Werkstoffentwicklung: 1987 übernahm er die Funktion des Gruppenleiters Dentalwerkstoffe, 1994 wurde ihm die Leitung des Geschäftsbereichs

Implantate der Degussa Dental übertragen. An dessen Entstehung und Weiterentwicklung war er maßgeblich beteiligt. Vision bewies Dr. Groll, als er das von Georg-Hubertus Nentwig und Walter Moser entwickelte „NM-System“ von Krupp Medizintechnik übernahm und unter dem Namen „ANKYLOS“ zu einem der weltweit führenden Implantatsysteme ausbaute.

Auf der Mitarbeiterversammlung im November dankte Groll seinen Mitarbeitern für ihr Vertrauen und äußerte sich zuversichtlich, dass „auch in Zukunft fortgesetzt werden kann, was im Laufe der Jahre durch eine enorme Teamleistung aufgebaut werden konnte“. Genau dieses Team dankte dem scheidenden Chef in diesem emotionalen Moment mit minutenlangen Standing Ovations.



Infos zum Unternehmen

DENTSPLY Implants
Tel.: 0621 4302-006
www.dentsplyimplants.de



Führungswechsel:

Straumann ab 2015 mit neuem Geschäftsführer

Jens Dexheimer (Foto) wird ab dem 1. Januar 2015 die Geschäftsleitung der Straumann GmbH Deutschland übernehmen. Er tritt damit die Nachfolge des langjährigen Straumann Deutschland-Chefs Wolfgang Becker an. Jens Dexheimer ist Senior Vice President von Straumann Iberia und seit Februar 2010 für das Unternehmen tätig. Er verhalf in dieser Funktion Straumann Iberia dazu, sich entscheidend als einer der führenden Hersteller der Branche zu positionieren. Dexheimer studierte Wirtschaftswissenschaften, Kommunikations- und

Politikwissenschaft an der Johannes Gutenberg-Universität in Mainz. Er hat langjährige internationale Erfahrung (P&G, Wella) in der Leitung verschiedener multinationaler Unternehmen in Lateinamerika und Europa.



Straumann GmbH
Tel.: 0761 4501-0
www.straumann.de

Infos zum Unternehmen



Partnerschaft:

3M ESPE zertifiziert FOLLOW-ME! und imes-icore

In Kooperation mit 3M ESPE wurden ausgewählte Maschinentypen der imes-icore in Kombination mit der CAM-Software hyperDENT von FOLLOW-ME! zur Bearbeitung von 3M ESPE Lava-Materialien zertifiziert. Dies bietet Zahnärzten die Möglichkeit, ihre Materialvielfalt durch das zusätzliche Angebot von hochwertigen Lava-Restorationen zu erweitern. Durch die Kooperation dieser drei Firmen mit ihren Markenprodukten werden die Lava-Materialien von 3M ESPE nun auch einem breiteren Anwenderkreis zugänglich gemacht. hyperDENT ermöglicht bereits seit Langem als OEM-Version unter dem Namen Lava Design CAM Module eine einfache und effiziente Bearbeitung der Lava-Materialien in Lava-Fräsmaschinen. Ab jetzt gibt es zusätzlich eine hyperDENT Lava Edition, eine offiziell von 3M freigegebene



hyperDENT-Version, die neben der Bearbeitung von 3M ESPE Lava-Materialien auch die Bearbeitung aller anderen am Markt verfügbaren Materialien (in Ronden- oder Blockform) ermöglicht. Verschiedene CORiTEC-Maschinenmodelle von imes-icore GmbH wurden durch 3M ESPE qualifiziert und können mit einem speziellen Adapter von imes-icore nun von Lava-Anwendern und Interessierten offiziell zur Bearbeitung der Lava-Materialien verwendet werden. Den Anfang machen hierbei die CORiTEC 450i und die CORiTEC 250i, die weltweit bereits in vielen Dentallaboren und Fräszentren zu finden sind. Weitere Maschinentypen der imes-icore folgen. Für imes-icore- und hyperDENT-Anwender bietet sich somit in Zukunft eine interessante Option zur Ausweitung ihrer Wertschöpfung.

imes-icore GmbH
Tel.: 06672 898-228, www.imes-icore.de

Personalie:

Neuer Vertriebsleiter bei Sirona

Nach 17 erfolgreichen Jahren als Vertriebsleiterin verabschiedet sich Regina Holl-Kuhnert in den Ruhestand. Ihr Nachfolger Marcus Hoffmann war bisher Key Account Manager für Deutschland, Österreich, Belgien, Niederlande und Luxemburg für Henry Schein bei Sirona. Mit Beginn des neuen Geschäftsjahres im Oktober 2014 hat Marcus Hoffmann die Leitung für den Vertrieb des Markt- und Technologieführers der Dentalbranche Sirona in Deutschland, Österreich, Belgien, Nieder-

lande und Luxemburg übernommen. „Marcus Hoffmann kennt unser Unternehmen, unsere Partner im Vertrieb sowie den Markt seit vielen Jahren und ist für diese Verantwortung bestens gerüstet“, ist Walter Petersohn, Executive Vice President Sales, überzeugt. Hoffmann, Jahrgang 1973, ist seit 2002 im Unternehmen und war zu Beginn als Vertriebsleiter CEREC tätig. Der diplomierte Betriebswirt (BA) hat sich im Laufe seiner Karriere auf vertriebliche Herausforderungen spezialisiert

und will an die erfolgreiche Arbeit von Regina Holl-Kuhnert anknüpfen. Seit 1998 leitete sie bei Sirona den Vertrieb in Deutschland und übernahm später auch die Vertriebsleitung für Österreich und die Länder Belgien, Niederlande und Luxemburg. In diese Zeit fielen zahlreiche erfolgreiche Markteinführungen, wie z.B. die Behandlungseinheiten TENE0 und SINIUS, die CEREC Bluecam und Omnicam oder die Röntgensysteme ORTHOPHOS XG 3D oder GALILEOS.



Sirona Dental GmbH
Tel.: 06251 16-0
www.sirona.com

Infos zum Unternehmen



Zertifizierung für Hygiene- dokumentationssoftware

| Manfred Korn

Der Geschäftsführer der Comcotec GmbH Manfred Korn nahm die Urkunde am Stand des BSI auf der it-sa Messe in Nürnberg vom Abteilungspräsidenten Bernd Kowalski entgegen. Seine Abteilung ist für sichere elektronische Identitäten, Zertifizierung und Standardisierung zuständig. „Diese Zertifizierung ist für uns besonders, weil sie von einer unabhängigen und hoch angesehenen Behörde – dem BSI – vergeben wird“, so Michael Becker, Medizinprodukteberater der Comcotec während der Pressekonferenz. Er betonte, dass „die Sicherheit der mit SegoSoft erstellten Hygienedokumentation von Anfang an wichtigste Prämisse bei der Entwicklung und Weiterentwicklung war“. Das Thema Hygiene im Praxisalltag sei komplex, da Keime, Viren und Bakterien unsichtbare Gefahren sind. Auch müsse im sogenannten hygienisch voll beherrschbaren Bereich der Praxishygiene die Behandlerseite die Einhaltung der gebotenen Hygienemaßnahmen nachweisen. Denn stünde der Vorwurf eines Hygieneverstoßes und eines daraus resultierenden Behandlungsfehlers im Raum, sei ein Nachweissystem von enormer Bedeutung. Das BSI betont: „Das BSI-Sicherheitszertifikat macht Informationstechnik in ihrer Sicherheitsleistung: transparent ... vertrauenswürdig ...“ und „sachgemäß nutzbar ...“¹

Minimaler Aufwand für maximale Sicherheit

Die jetzt zertifizierte Software ist innovatives Instrument zur lückenlosen und beweiskräftigen Dokumentation



SegoSoft ist innovatives Instrument zur lückenlosen und beweiskräftigen Dokumentation der Instrumentenaufbereitung in Praxen und Kliniken.

Der Comcotec Messtechnik GmbH wurde für SegoSoft – einer Software zur Dokumentation der Aufbereitung von Medizinprodukten – eine Sicherheitszertifizierung nach den Common Criteria durch das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) erteilt. Mit dieser weltweit anerkannten Sicherheitszertifizierung in der Dokumentation der Medizinprodukteaufbereitung bestätigt ein Bundesamt den hohen Qualitäts- und Sicherheitsstandard des Produktes.

der Instrumentenaufbereitung in Praxen und Kliniken, das Sicherheit verleiht. SegoSoft kann in jedes gängige Praxismanagementsystem implementiert werden und ist intuitiv bedienbar. Zudem sind die Daten elektronisch signiert und können – den international gültigen Standards zur Langzeitarchivierung entsprechend – vollautomatisch abgelegt werden. Dies ist Pflicht, da die Aufbewahrungsfristen für aufbereitungsrelevante Dokumente zwischen fünf und zehn Jahren liegen. Zur zivilrechtlichen Absicherung kommt sogar eine 30-jährige Aufbewahrungsfrist zum Tragen.² Eine personalisierte digitale Signatur gewährleistet zudem die zuverlässige Nachverfolgung zum Ausschluss des Verdachtes einer Manipulation. Die Sterilisations- und Freigabeprotokolle werden als PDF nach

ISO Standard 19005-1:2005 generiert und sind von allen Systemen lesbar. All diese Aspekte geben gemeinsam mit der behördlichen Zertifizierung den Ärzten Sicherheit: „Die beste Haftpflichtversicherung, die ein Arzt heute haben kann“, so Geschäftsführer Manfred Korn.

Absicherung in kritischen Bereichen

Medizinprodukteberater Becker betonte, dass neben der Sicherheitszertifizierung durch das BSI auch die Produktzulassung der SegoSoft als aktives Medizinprodukt der Klasse IIb durch den TÜV Süd zur Absicherung der Betreiber von Aufbereitungseinheiten den niedergelassenen Praxen und Kliniken diene. Denn bei der Aufbereitung von Medizinprodukten –



Der BSI-Abteilungspräsident Bernd Kowalski überreichte Comcotec-Geschäftsführer Manfred Korn und Medizinprodukteberater Michael Becker auf der it-sa die Zertifizierungsurkunde (v.r.n.l.).

den Instrumenten, die steril bei einem möglicherweise immunsupprimierten Patienten zur Anwendung kommen – steht die Qualität der Aufbereitung zum Schutz von Patienten und Personal an erster Stelle. Einen hohen Stellenwert sollte jedoch auch die hygiene-rechtliche Absicherung einnehmen. Speziell hierfür sind die amtlich bestätigten Sicherheits- und Qualitätsstandards der SegoSoft sowie die Zulassung SegoSofts als Medizinprodukt ein enormer Pluspunkt für die Praxis.

Manfred Korn sieht sich durch die erfolgreiche Sicherheitszertifizierung seines Produktes SegoSoft bestätigt. „Wir haben in den vergangenen Jahren Sicherheitsstandards etabliert und immer wieder neue Trends gesetzt. Es ist und bleibt deshalb unser erklärtes Ziel, auch in Zukunft immer einen Schritt voraus zu sein und unseren Kunden beständig Produkte und Dienstleistungen zu bieten, die ‚State of the Art‘ sind.“

Literatur

- 1 Zertifizierte IT-Sicherheit, Prüfstandards für IT-Sicherheit, Technische Richtlinien und Schutzprofile, Konformitätsbewertung, Zertifizierung und Anerkennung, Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik – BSI, Stand Oktober 2012
- 2 BGH. NJW 1991, S1948. 198/77 in NJW 1978, S. 1690f.

kontakt.

Comcotec Messtechnik GmbH

Gutenbergstraße 3
85716 Unterschleißheim
Tel.: 089 3270889-0
info@segosoft.info
www.segosoft.info

hypo-A

Premium Orthomolekularia



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

- Studienergebnisse und Therapieschema
- hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-ZWP 12.2014

hypo-A GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck
Hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe
www.hypo-a.de | info@hypo-a.de | Tel: 0451 / 307 21 21

shop.hypo-a.de

Hygienebedarf für Dentalpraxen

| Mark Tewissen

Kaum ein Produkt ist im zahnmedizinischen Betrieb so allgegenwärtig wie Hygieneartikel und Schutzkleidung. Dass diese Basiselemente der Patienten- und Mitarbeitersicherheit aber keineswegs trist und langweilig daherkommen müssen, beweist die niederrheinische RUNDAS GmbH.

Die RUNDAS GmbH ist ein Groß- und Einzelhandel für Praxisbedarf und Hygieneartikel wie Einmalhandschuhe, Mundschutz und Desinfektionsmittel. Die angebotenen Produkte sind qualitativ auf geprüftem hohem Level und überzeugen durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Bereits ab 100 EUR Netto-Warenwert wird in Deutschland versandkostenfrei geliefert. Kurze Kommunikationswege kennzeichnen das Unternehmen – ob online, telefonisch, per E-Mail oder Fax. Das in Dinslaken am Niederrhein ansässige Unternehmen ist bereits im achten Jahr aktiv.

Die Hygieneprodukte der RUNDAS GmbH werden in einem abwechslungsreichen Farbspektrum angeboten.

Transparenz durch Onlinebewertungen

RUNDAS' Hauptklientel sind Zahnarzt-, KFO- und MKG-Praxen sowie Dentallabore aus ganz Deutschland. Darüber hinaus erschließt das Unternehmen sukzessive weitere Kundengruppen wie Allgemeinmediziner, Pflegedienste und Kliniken. Dort, wo Hygiene großgeschrieben wird, stoßen Unternehmen auf RUNDAS.

Im Onlineshop stellt sich der Anbieter den Bewertungen seiner Kunden. Firmengründer und Inhaber Dirk Schipp: „Der Onlineverkauf ist eine immer bedeutendere Alternative zu den klassischen Bestellmöglichkeiten. Für die Bewertungen unserer Onlinekunden zählen wir auf den erfahrenen Dienstleister eKomi. Wenige Tage nach der Onlinebestellung erhält der Kunde eine E-Mail mit der Frage, wie zufrieden er mit der Bestellung ist und ob er eine öffent-

lich sichtbare Bewertung abgeben möchte. Auf den Bewertungsprozess haben wir keinerlei Einfluss.“ Wesentlich für Onlinebewertungen ist deren Authentizität. Im Internet sind die Eindrücke und Bewertungen von Menschen gerade für jene wichtig, die ein Unternehmen wie RUNDAS noch nicht kennen und sich über dessen Seriosität und Professionalität noch kein eigenes Urteil bilden konnten.

Schipp erläutert weiter: „Wir freuen uns sehr, dass wir überaus positiv bewertet werden, d.h. mit vier oder fünf von fünf möglichen Bewertungssternen.“

Umfangreiches Sortiment

Neben den klassischen Produkten im Bereich Einmalhandschuhe/-mundschutz und Dentalprodukte findet man unter www.rundas.de oder im Katalog auch Ausgefalleneres wie zum Beispiel einen Kinder-Mundschutz mit niedlichem Marienkäfer-Motiv, einem stilisierten Blumenmuster oder Handschuhe in vielen Farben. Erst kürzlich wurde das Sortiment um drei weitere Eigenmarken erweitert: Seit Ende November sind die neuen RUNDAS Nitrilhandschuhe erhältlich, verfügbar in den Farben Lila, Rosa und Pink.



kontakt.

RUNDAS GmbH

Groß- und Einzelhandel für Praxisbedarf und Hygieneartikel
Otto-Lilienthal-Str. 56 • 46539 Dinslaken
Tel.: 02064 6259550 • www.rundas.de



MERCURE HOTEL
KAMEN UNNA
(EHM. PARK INN HOTEL)

6. | 7.

FEBRUAR

2015

14. UNNAER IMPLANTOLOGIETAGE

„KURZE UND DURCHMESSERREDUZIERTE
IMPLANTATE VS. KNOCHENAUFBAU“



Wissenschaftliche Leitung
Dr. Klaus Schumacher
ZA Sebastian Spellmeyer
Dr. Christof Becker

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290

event@oemus-media.de | www.oemus.com

www.unnaer-implantologietage.de



PROGRAMM 2015



Faxantwort 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zu den **14. UNNAER
IMPLANTOLOGIETAGEN** am 6./7. Februar 2015 in Unna zu.

Titel | Vorname | Name

E-Mail-Adresse (bitte eintragen)

Stempel

ZWP 12/14

Quer über den Rhein – SDI relauncht Kölner Headquarter

| Christin Bunn, Jenny Hoffmann

Rund 2.000 Quadratmeter Gesamtfläche in einer Kombination aus Filiale, Verwaltung sowie Warenlager – ab sofort dient die Kölner Hansestraße als Standort des SDI Europe Headquarters.

Als logische Konsequenz der strategischen Entwicklungen der letzten Jahre bestätigt der Spezialist für dentale Restaurationsmaterialien mit dieser Vergrößerung nicht nur die Positionierungserfolge am deutschen Markt, sondern demonstriert gleichzeitig auch die Wichtigkeit einer bestmöglichen kundenorientierten Ausrichtung. Mehr Fläche, größeres Lagerpotenzial sowie die damit verbundenen schnelleren Reaktionsmöglichkeiten auf Bestellungen sind hier nur einige der Vielzahl an Vorteilen, die entscheidend für den Relaunch waren. Perspektivisch sollen zudem Schulungs- und Trainingseinheiten mit praktischer Ausrichtung angeboten werden – den Kunden im Mittelpunkt und dessen Behandlungserfolg jederzeit im Fokus, getreu dem Motto „Your Smile. Our Vision“.

Ein Besuch Anfang September bestätigte, dass der Umzug zwischen den Rheinseiten durchweg gelungen ist, und zeigt, dass SDI mit dem neuen Standort nicht nur die deutsche Präsenz stärkt, sondern auch die Präsenz in Europa. So nahm Samantha Cheetham (Director of Sales and Marketing, Managing Director SDI Limited) den Standortrelaunch zum Anlass, um zum European

Representatives Meeting zu laden und ihr Team in den neuen Räumlichkeiten zu empfangen. Dies nahm die Redaktion zum Anlass, um der Einladung zu einer exklusiven Führung nachzukommen. Ein Interview mit der australischen CEO über gegenwärtige Ausrichtungen und mittelfristige Ziele von SDI Germany.

SDI vertreibt Produkte in über 100 Ländern. Welche Entwicklung hat SDI besonders in den letzten zwei Jahren durchlaufen?

In den letzten zwei Jahren haben wir uns sehr auf die Forschung und Entwicklung neuer Produkte konzentriert, die Zahnärzten helfen sollen, das perfekte Lächeln zu gestalten. In den letzten Monaten haben wir drei neue Produkte in Australien auf den Markt gebracht: Riva Bond LC, ein Adhäsiv, das hilft, die durch Kompositschrumpfung verursachte Schmerzempfindlichkeit der Zähne auszugleichen; das Komposit Aura, das dem Zahnarzt über eine sehr einfache Schicht- und Schattierungstechnik die Möglichkeit bietet, sehr natürliche Restaurationen herzustellen; und Riva Star,

einem innovativen, fortschrittlichen Desensibilisierungssystem, das die Dentinüberempfindlichkeit deutlich reduziert.

Wo sehen Sie das Unternehmen aktuell am Markt positioniert und welche zukünftigen Ziele verfolgen Sie?

Mit dieser neuen Geschäftsstelle fühlt es sich an, als ob wir SDI in Europa erneuern. Wir haben dem Markt so viele Produkte zu bieten, besonders was unsere Innovationen angeht. Zurzeit gibt es nur wenige große Firmen mit Produkten, die sich von anderen Märkten unterscheiden. Wir haben erheblich in Mitarbeiter investiert: Wir stellen immer mehr erfahrene Sales Manager und Vertriebsmitarbeiter in ganz Europa ein. Die neue Niederlassung in Köln wird unser European Headquarter.

Welche Bedeutung hat Europa als Standort für das Unternehmen?

Europa ist sehr wichtig. Es ist der weltweit größte Markt mit Blick auf die wirtschaftsstarke Nationen. Neben dem Standort USA haben wir auch in Europa mit Mitarbeitern und dem neuen Firmensitz eine Menge

Unsere Entwicklung in Europa ist wirklich eine Erfolgsstory. Vor etwa 30 Jahren eröffnete mein

Vater und SDI-Gründer Jeffrey Cheetham ein sehr kleines Büro. Es ist wunderbar, zu sehen, wie die Firma über die Jahre gewachsen ist ...

Samantha Cheetham (Director of Sales and Marketing, Managing Director SDI Limited).





SDI Germany GmbH
Infos zum Unternehmen



Abb. 1: Das neue Headquarter in der Kölner Hansestraße wurde Mitte Juli 2014 eröffnet. – Abb. 2: Die Lagerflächen sind großzügig geplant und bieten ideale Erweiterungsmöglichkeiten. Im Bild: Eine Lagerfläche von circa 620 Quadratmetern. – Abb. 3: Samantha Cheetham präsentierte bei der Führung durch das neue Headquarter das imposante Lager. – Abb. 4: Auch für empfindliche Produkte wie die SDI Bleaching-Linien wurde vorgesorgt: Ein separater Kühlbereich mit einer Temperatur von 8 Grad Celsius bietet diesen Produkten die optimalen Lagerungsvoraussetzungen. – Abb. 5: Anfang September kamen internationale SDI-Mitarbeiter im neuen Headquarter zum diesjährigen European Representatives Meeting zusammen.

investiert. Momentan gibt es für uns viele Wachstumsmöglichkeiten und wir haben uns für Europa zweistellige Ziele gesetzt. Folglich konzentrieren wir uns mit unserem Büro und Lager in Köln stark auf den europäischen Markt, denn die Niederlassung vertreibt Produkte in ganz Europa. Aufgrund der zentralen Lage und als größter Dentalmarkt in Europa ist Deutschland eindeutig ein sehr wichtiger Markt, in den wir investieren wollen. Von hier aus wird SDI in andere europäische Länder wachsen. Wir möchten jedes Jahr neue Mitarbeiter einstellen, um in zehn Jahren zu den bedeutenden Akteuren der Branche zu gehören. Deshalb konzentrieren wir uns sehr auf unser Wachstum in Europa.

Bitte geben Sie uns einen kleinen Überblick über die Zahlen, Daten und Fakten zum neuen Headquarter.

Wir haben hier etwa 2.000 Quadratmeter, zum größten Teil Fläche für das Lager. Elf Mitarbeiter und der kaufmännische Leiter für Lager und Office arbeiten vom Hauptsitz in Köln aus. In Zukunft werden Zahnärzte an Praxiskursen in unserer Kölner Geschäftsstelle teilnehmen können. Außerdem werden wir die Außendienstmitarbeiter des Dentalfachhandels einladen und vor Ort gezielt über unsere Produkte informieren. Unsere Entwicklung in Europa ist wirklich eine Erfolgsstory. Vor etwa 30 Jahren eröffnete mein Vater und SDI-Gründer Jeffrey Cheetham ein sehr kleines Büro. Es ist wunderbar, zu sehen, wie die Firma über die Jahre gewachsen ist und wie sie sich entwickelt hat. Jetzt sind wir mit unserem neuen europäischen Hauptsitz und Trainingszentrum auf der nächsten Stufe angelangt. Und das ist erst der Anfang.

Vielen Dank für das Gespräch!

kontakt.

SDI Germany GmbH

Hansestraße 85
51149 Köln
Tel.: 02203 9255-0
Germany@sdi.com.au
www.sdi.com.au



Warum sich der Griff zu gebrauchten Produkten lohnt

| Jochen Fiehler

Immer wieder rufen die Hersteller der Dentalindustrie zu großen Rückkaufaktionen auf – besonders im Segment der Behandlungseinheiten. Dabei wird die alte Einheit zu einem attraktiven Preis in Zahlung genommen und dem Verkaufspreis des Neuproduktes gegengerechnet. Aber ist ein neues Produkt tatsächlich immer notwendig?

Alte Einheit raus, neue Einheit rein – und das alles zu einem sensationellen Angebotspreis: So kann der Zahnarzt immer am Puls der Zeit arbeiten, punktet bei den Patienten mit modernstem Design sowie maximaler Funktionalität und hat die Gewissheit, dass es auch nach einem Zeitraum X noch Ersatzteile für das neue Modell gibt – denn diese werden im Zuge von Rückkauf- und Abwrackaktionen meist ebenfalls vom Markt genommen.

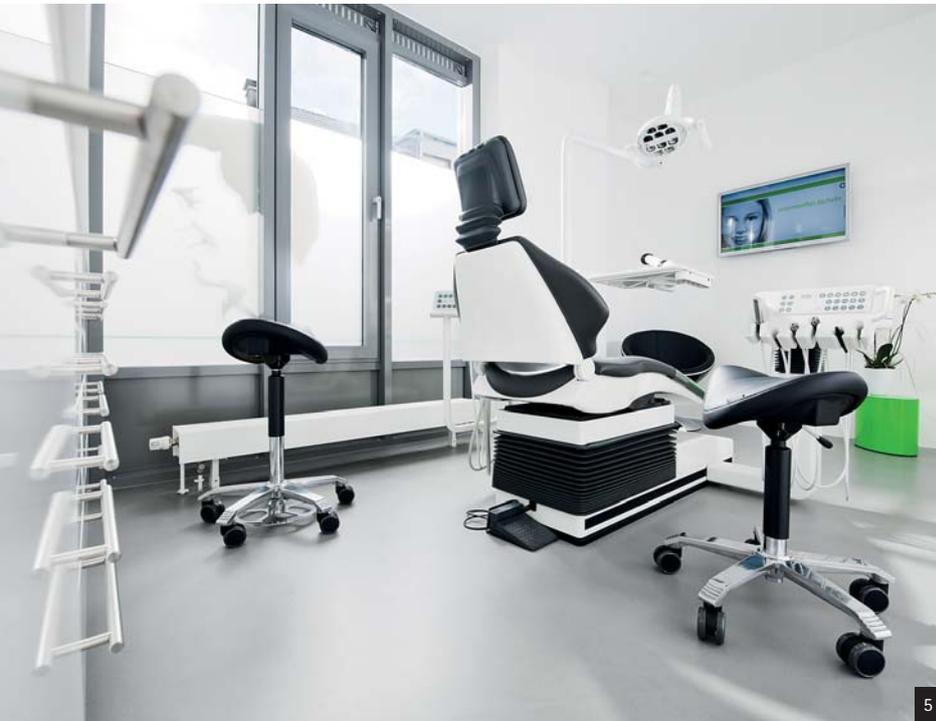
Schlecht folglich, wenn man sich gegen diese Aktionen sträubt und irgendwann einmal in Reparaturnot gerät.

Noch schlechter sei es jedoch, wenn man diesen Angeboten folge – führt man sich die Ausführungen des Deutschen Arbeitskreis für Zahnheilkunde (DAZ) e.V. von Juni 2014* vor Augen.

So zeige sich die Notwendigkeit des Rückkaufs vielmehr in einem Absatzbedarf neuer Produkte, da sich die alten möglicherweise als zu nachhaltig und zu solide erwiesen hätten. Dies wiederum schränke den Zahnarzt laut DAZ in den Bereichen Therapiefreiheit und Kostenkontrolle ein, da der Einrichtungsaufwand durch die zu bedienenden Kosten die zahnärztliche Entscheidungsfreiheit einenge.

Dental-Fachhändler für gebrauchte Markenartikel

Dieser gerade geschilderten Innovations- und Verkaufsoffensive steht das Unternehmen rdv Dental kritisch gegenüber und entwickelte davon ausgehend ein eigenes Geschäftsmodell. Denn schaut man sich eine Einheit aus dem Jahr 1994 an und vergleicht diese mit einem der jüngsten Modelle, wird deutlich, dass nicht alles Neue auch besser sein muss. Wo früher robuste Metallteile verarbeitet waren, befindet sich heute nicht selten Kunststoff. Noch vor 20 Jahren kamen Einheiten ohne digitale Schnittstellen und multi-



5



6

mediale Systeme aus, heute sind diese Standard. Mal selbst „schnell Hand anlegen“ wird aufgrund der Systemkomplexität schwierig und je mehr ein solches Produkt kann, desto anfälliger könnte sich auch das Gesamtsystem herausstellen.

Aus diesem Grund besteht die Kompetenz des Teams um Daniel Rodemer darin, robuste Einheiten mit solidem Standard aufzukaufen, sie einer kompletten Revision zu unterziehen und anschließend in den Markt zurückzugeben. Die Second Life-Einheiten aus der Pulheimer Donatusstraße haben sich mittlerweile am Markt etabliert und überzeugen die Zahnärzteschaft durch ihre Robustheit sowie Zuverlässigkeit samt der hohen Qualitätsmaxime, unter welchen jedes Gerät refitted wird.

Sparen, ohne verzichten zu müssen

Treffen die gebrauchten Einheiten am rdv-Standort ein, werden sie in der dort ansässigen Dentalmanufaktur in ihre vollständigen Einzelteile zerlegt. Hier wird nicht nur „ein bisschen“ gewartet sowie gereinigt und ein „paar“ Teile ausgetauscht, sondern jede noch so kleinste Schraube gelöst – ein Workflow, der sehr arbeitsintensiv ist. So erfolgt am Anfang die komplette Demontage mit anschließender Grundreinigung. Danach werden alle Lager und Antriebswellen neu beschichtet,

sämtliche wasserführende Leitungen durch neue ersetzt, Ventile sowie Wasserblöcke entkalkt und bei Bedarf mittels Feinstrahlung gereinigt. Es folgt die Demontage von Platinen, mit sich anschließender Reinigung und Versiegelung. rdv Dental fasst dabei auf ein umfangreiches Ersatzteillager aus Schläuchen, Modulen, Schrauben und Dichtungen zurück, das seinesgleichen sucht. Dabei durchläuft jedes Gerät die erforderlichen Prüfungen nach der Medizingeräteverordnung (MedGV).

Keine Einheit gleicht der anderen

Die Entscheidung für eine Second Life-Einheit bringt nicht nur den Vorteil der Zuverlässigkeit sowie langen Haltbarkeit mit sich, sondern punktet auch im Bereich Individualität. So befinden sich im rdv Dental-Showroom jederzeit über 300 Einheiten, aus denen frei gewählt werden kann. Bei der Neupolsterung kann nach Wunschfarbe entschieden werden, ebenso bei der neuen Lackierung, die jede Einheit erfährt. Zudem ist die Beleuchtung frei wähl- sowie die gesamte Einheit frei ausstattbar – je nach individuellem Budget und Konfigurationsbedarf.

Nach rund sechs Wochen ist die Einheit vollständig refitted und wird von einem deutschlandweiten Team in der Praxis montiert. Der Zahnarzt profitiert von einer kostenbewussten Anschaffung, die auch steuerliche Vorteile in puncto

Abb. 1 bis 3: Refit ist das neue Neu, denn jede gebrauchte Dentaleinheit wird nach Ankunft in Pulheim vollständig in ihre Einzelteile zerlegt. – Abb. 4: Nach rund sechs Wochen ist die Einheit vollständig refitted und wird von einem deutschlandweiten Team in der Praxis montiert. – Abb. 5 und 6: Komplett revidierte Einheiten – Zahnärztin Dr. Sandra Stolz entschied sich für die Anschaffung mehrerer M1-Einheiten, die in den modernen Praxisräumlichkeiten perfekt zur Geltung kommen.

Abschreibungszeit mit sich bringt, denn der Kauf einer Second Life-Einheit ist bis zu 60 Prozent günstiger, verglichen mit einem Neuprodukt.

Ein Statement setzen und die Wirtschaftlichkeit von verführerischen Ausstattungsangeboten hinterfragen – so hat es auch Zahnärztin Dr. Sandra Stolz aus Langenfeld getan – und sich für die Anschaffung mehrerer M1-Einheiten entschieden. Die Abbildungen in diesem Beitrag aus ebendieser Praxis veranschaulichen, dass „gebraucht“ alles andere als „altmodisch“, „veraltet“ und „nicht mehr zeitgemäß“ sein kann – weil Qualität nicht beim Produkt beginnt, sondern im Kopf.

* Meldung vom 12. Juni 2014, Troisdorf, „Ein Aufruf zum wirtschaftlichen Ungehorsam“

kontakt.

rdv Dental

Donatusstraße 157b
50259 Pulheim-Brauweiler
Tel.: 02234 4064-0
info@rdv-online.net
www.rdv-dental.de

Verlagsanschrift:	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel. 0341 48474-0 Fax 0341 48474-290	kontakt@oemus-media.de
Verleger:	Torsten R. Oemus	
Verlagsleitung:	Ingolf Döbbelcke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller	
Projekt-/Anzeigenleitung:	Stefan Thieme	Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de
Produktionsleitung:	Gernot Meyer	Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
Anzeigendisposition:	Marius Mezger Bob Schliebe	Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de
Vertrieb/Abonnement:	Andreas Grasse	Tel. 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de
Layout:	Frank Jahr	Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de
Chefredaktion:	Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de
Redaktionsleitung:	Dipl.-Kff. Antje Isbaner	Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de
Redaktion:	Katja Mannteufel Susan Oehler	Tel. 0341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de Tel. 0341 48474-103 s.oehler@oemus-media.de
Lektorat:	H. u. I. Motschmann	Tel. 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de
Druckerei:	Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel	



Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 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	2
ACTEON	9
Alpro Medical	53
AppleDent	8
aquaPROdentis	91, Beilage
asgard verlag	81
BEVISTON	65
Björn-Eric Kraft Dentaltechnik	4
BLUE SAFETY	Beilage
Centrix	11
cmd	63
Commerzbank	17
DAMPISOFT	43
Dentakon	56
dental bauer	29
DentiCheck	38
Directa	47
DMG	75
DÜRR DENTAL	23
DUX Dental	67
DWT	97
EMS	49
Freuding Labors	87
FUNDAMENTAL	69
GC Germany	45
goDentis	13
Henry Schein	7
hypo-A	107
I-Dent	71
IMC Systems	Beilage
InteraDent	41
Jovident	19
Kuraray Europe	57
MIO	85
MULTIDENT	37
NSK Europe	5, 15, Beilage
PERMADENTAL	83, 116
ProLab	79
RDV	51
RØNVIG Dental	61
Roos	72
RUNDAS	77
SHOFU	93, Titelpostkarte
SHR dent concept	Beilage
SICAT	39
Sunstar	31
Synadoc	10
TEOXANE	21
TePe	25
ULTRADENT	35
ViiV Healthcare	27
VoitAir	95
Weinmann Infratronic Solutions	73
W&H Deutschland	55
white dental solutions	101

2. Giornate Romane

Implantologie ohne Grenzen

19./20. Juni 2015

Rom/Italien | Sapienza Università di Roma

Veranstalter/Organisation

OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com

Wissenschaftliche Leitung

Prof. Dr. Mauro Marincola/Rom
Prof. Dr. Andrea Cicconetti/Rom

Neues
Veranstaltungsdatum:

19./20.
Juni 2015



VIDEO
Giornate Romane 2013



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA



Faxantwort: 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zum Kongress
Giornate Romane – Implantologie ohne Grenzen
am 19./20. Juni 2015 in Rom/Italien zu.

Titel | Vorname | Name

E-Mail-Adresse (bitte angeben)

Praxisstempel

FREECALL 0800/7 37 62 33
PERMADENTAL.DE

Meine schönste Entscheidung.