

# ZW **ZAHNARZT** WIRTSCHAFT • PRAXIS

ISSN 1607-5077 • www.oemus.com • Preis: € 6,50 | sFr 10,- zzgl. MwSt.

**DIGITALE  
ZAHNHEILKUNDE**

## **Digitale Zahnheilkunde**

ab Seite 54



Wirtschaft |

**1.200 Neupatienten  
in 18 Monaten**

ab Seite 14

Zahnmedizin |

**Konzepte in der Implantologie:  
„Weniger ist mehr“**

ab Seite 80

**NSK**

CREATE IT.



QUALITÄT IN VOLLENDUNG

**Ti-Max Z**

Winkelstücke & Turbinen

**NSK Europe GmbH**

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



# Wir haben die bisher erfolgreichste IDS aller Zeiten erlebt

**Dr. Martin Rickert**

Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI)

Im Vorfeld der Internationalen Dental-Schau (IDS) 2015 habe ich betont, welch großen Standortvorteil wir alle genießen. Denn die Weltleitmesse der Zahnheilkunde findet direkt vor unserer Haustür statt. In Köln hat sich nun vom 10. bis zum 14. März gezeigt: Es ist uns gelungen, die IDS sowohl national als auch international noch attraktiver zu machen, als sie ohnehin schon immer war. Dies manifestierte sich in der hohen Qualität der Geschäftskontakte zwischen Industrie, Handel, Zahnärzten und Zahntechnikern sowie in den Ordertätigkeiten auf der IDS. Auch diese sind erneut gestiegen, und auch für das Nachmessegeschäft rechnen wir mit nachhaltigen Impulsen.

Wir haben soeben die erfolgreichste IDS aller Zeiten erlebt. Das war mein spontanes Gefühl in den Hallen, nun fühle ich mich durch Nachgespräche mit anderen Messebesuchern und durch handfeste Zahlen bestätigt. Der internationale Anteil der Aussteller ist von einem hohen Niveau aus noch einmal gestiegen, von 68 auf 70 Prozent. Unter den Besuchern konnten wir insbesondere noch mehr aus dem Nahen und Mittleren Osten, aus den Vereinigten Staaten und Kanada, aus Brasilien, China, Japan und Korea begrüßen. Und wer meint, dass sich aufgrund der bekanntermaßen angespannten Lage im Euroraum Südeuropa schwertun dürfte, der liegt falsch – jedenfalls was den Dentalbereich angeht. Die Geschäfte im südeuropäischen Markt, besonders in Italien und Spanien, haben wieder spürbar angezogen.

Damit hat sich der Charakter der IDS als international führende Messe einmal mehr gefestigt. Darüber hinaus sahen die Besucher genau die Innovationen, die für die kommenden beiden Jahre den Takt in der Zahnheilkunde bestimmen werden – zu einem großen Teil erstmalig auf einem großen Branchentreffen.

Fachlich gesehen stand die digitale Zahnheilkunde im Mittelpunkt, wobei diesmal über herausragende Einzelprodukte

hinaus die Vernetzung unterschiedlicher Technologien den Haupttrend markierte. Diesen mag man, analog zum Regierungsprojekt Industrie 4.0, mit Praxis 4.0 und Labor 4.0 bezeichnen oder mit der IDS der Dinge als Pendant zum Internet der Dinge. Die Auswirkungen auf den Alltag der Teams sind evident: Röntgenaufnahmen, intraorale Abformungen ohne Abformmasse, Scans zahntechnischer Modelle, CAD/CAM und neuerdings verstärkt der 3-D-Druck spielen zusammen und geben dem Zahnarzt zusätzliche Möglichkeiten, seine Behandlung sicherer, schneller und auch wirtschaftlich attraktiver zu gestalten.

Die Vorteile digitaler dentaler Technologien werden dabei in immer mehr Teildisziplinen spürbar. Ständen vor Jahren zunächst die Implantologie und die Prothetik im Vordergrund, so kommen nun verstärkt Anwendungen in der Endodontie und in der Kieferorthopädie hinzu, darüber hinaus in verschiedenen Spezialbereichen (z.B. „digital zur Schiene gegen Schlafapnoe“). Tendenziell dürften in Zukunft etwas mehr Therapien als bisher üblich komplett chairside durchgeführt werden können (Stichwort: „prothetische Versorgung in einer Sitzung“), wobei auch der Assistenz eine verantwortungsvollere Rolle zuwachsen könnte (z.B. virtuelles Kronendesign). Die Entwicklung schreitet mit so rasantem Tempo voran, dass wir mit dem 2-Jahres-Zyklus für die IDS goldrichtig liegen – und uns alle am besten gleich den Messetermin 21. bis 25. März 2017 notieren.

Herzliche Grüße und auf Wiedersehen in Köln!

Ihr

**Dr. Martin Rickert, Vorsitzender des Verbandes der Deutschen Dental-Industrie e.V. (VDDI)**

## Politik

- 6 Statement

## Wirtschaft

- 8 Fokus

## Praxismanagement

- 14 1.200 Neupatienten in 18 Monaten
- 20 Herausforderung Praxisübergabe
- 22 Endlich mehr Zahnarztbewertungen im Internet
- 26 Markenidentitäten für Praxen
- 28 Das 3E-Praxiskonzept

## Recht

- 34 Mindestlohn – Die wichtigsten Fragen und Antworten

## Psychologie

- 36 Umgang mit dem „schwierigen“ Chef

## Tipps

- 38 Wie wirksam ist Ihr Marketing wirklich?
- 40 Neuerungen im Bereich der Sozialversicherungen in 2015
- 42 Besonderheiten beim Präparieren und Füllen von Kavitäten
- 44 Ungleichbehandlung beim digitalen Röntgenzuschlag GOÄ-Nr. 5298
- 46 Nur die Zahlen stimmen nicht!
- 48 Hygienische Praxisbegehungen: Der Ton wird rauer!
- 50 Wovon Anleger träumen ...

## Zahnmedizin

- 51 Fokus

## Digitale Zahnheilkunde

- 54 Gesichtsscanner unterstützen Behandlungsplanung
- 56 Einen Intraoralscanner in den Praxisalltag integrieren
- 60 DVT – (k)eine Frage der Dosis?
- 64 Die digitale Zukunft der Zahnarztpraxis

## Praxis

- 66 Produkte
- 78 Einfache Hypnose-Techniken helfen Angstpatienten
- 80 Konzepte in der Implantologie: „Weniger ist mehr“
- 82 Original- und Nachahmerteile sicher kombinieren
- 84 Wie kommen die Prophylaxeempfehlungen zum Patienten?
- 88 „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ gestartet
- 92 Lachgassedierung: Nachfrage weiter angestiegen
- 94 Hygiene heißt, Verantwortung zu übernehmen
- 96 Produktinnovationen für eine sichere Wasserhygiene
- 98 Hygiene: Innovationen mit neuen Qualitäten auf der IDS
- 100 Kieferorthopädie im Wandel
- 102 Konzept mit dem gewissen Plus
- 103 Keramik clever präparieren

## Dentalwelt

- 104 Fokus
- 108 „Unsere Erwartungen wurden vollkommen erfüllt“
- 110 Die Brücke zwischen Praxis und Forschung
- 112 Auf Pfaden und Holzwegen in Potsdam

## Rubriken

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

## ANZEIGE



**Lachgas sicher und effektiv einsetzen – mit BIEWER medical an Ihrer Seite!**

brand neu & exklusiv sedaflow® slimline

**Aktuelle Fortbildungstermine:**  
24./25.4. Heidelberg, 8./9.5. Bremen  
29./30.5. + 12./13.6. Köln  
26./27.6. Berlin, 10./11.7. Frankfurt

**JETZT PERSÖNLICH INFORMIEREN:**  
per Telefon: 0261 / 9882 9060  
per E-Mail: info@biewer-medical.com

**BIEWER medical**  
www.biewer-medical.com

## Beilagenhinweis

In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Dentale Innovationen | IDS 2015 – Rückblick.





# Perfekte Abformung im Handumdrehen



**Scanzeit nur  
60 Sekunden\***



**20-fache Vergrößerung  
der Präparation**



**Passgenauigkeits-  
rate von 99,7%\*\***



**Validierter Workflow  
mit Ihrem Partnerlabor**

\* Ein geübter Anwender kann einen kompletten Kiefer in 60 Sekunden scannen.

\*\* Basierend auf der Auswertung aller klinischen Fälle im Zeitraum von März 2012 bis September 2013 durch den 3M Kundenservice.

3M Deutschland GmbH - Standort Seefeld - 3MESPE - ESPE Platz - 82229 Seefeld  
Freecall: 0800-275373 - info@mespe.com - www.3MESPE.de  
3M und ESPE sind Marken von 3M Company oder 3M Deutschland GmbH.  
© 2015, 3M. Alle Rechte vorbehalten.

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

3M™ True Definition Scanner

**3M** ESPE

# Digitalisierung in der Zahnarztpraxis



## Nr. 2

Statement

### Dr. Udo Lenke

Kammerpräsident der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg

Die **Internationale Dental-Schau**, die IDS 2015, in Köln ist vor Kurzem zu Ende gegangen. Überall auf der weltweit größten Dentalfachmesse wurden innovative technische Entwicklungen und Dienstleistungen im Dentalbereich präsentiert. Hier wird besonders deutlich, dass der Trend zur Digitalisierung in der Zahnarztpraxis unaufhaltsam voranschreitet. Die digitale Bildgebung, digitales Röntgen mit intraoralen Scannern, digitale CAD/CAM-Technologie oder Planungssoftware halten zunehmend Einzug im Praxisalltag. Mit diesen computergestützten bzw. digitalisierten Arbeitsprozessen soll die zahnärztliche Behandlung und Therapie für Patient wie Zahnarzt entscheidend verbessert werden, laut Herstellerangaben mit der Digitalisierung eine gesteigerte Präzision, eine reproduzierbare hohe Qualität des Zahnersatzes, mehr Sicherheit durch virtuelle Vorplanung und eine erhöhte Kosteneffizienz in Behandlung und Therapie erreicht werden kann.

Auch bei besonderer Fortschrittsbegeisterung, die durch Marketingversprechen in hochglänzenden Vierfarbkatalogen effizient geschürt wird, sollten Zahnärztinnen und Zahnärzte auch die Schattenseiten des Trends zum absolut digitalen Workflow bedenken.

Wenn man beispielsweise bei sachgemäßer Anwendung digitaler Abdruckverfahren 15 Minuten braucht, um mit dem Scanner die Zahnreihen abzutasten und hinterher ungenaue Ergebnisse erhält, obwohl man für einen analog angefertigten Abdruck in der Regel nicht länger als fünf Minuten braucht, dann ist für mich in diesem Fall trotz moderner Technik keine Effizienz ersichtlich! Wenn der Einsatz der Dentaltechnik nicht vom Speichelfluss des Patienten beeinträchtigt werden darf, dann nenne ich diese Art von Technik schlicht praxisuntauglich. Moderne Dentaltechnik muss in erster Linie praxisbewährte Produkte hervorbringen, die bereits ausgiebig und umfassend für den Praxiseinsatz geprüft worden sind und den damit verbundenen Ansprüchen an Praktikabilität und einfacher Anwendung vollends gerecht werden. Beim Einsatz dieser neuen technischen Verfahren dürfen wir unsere Patienten nicht vergessen. Ältere Menschen stehen technischen Neuerungen nicht immer offen gegenüber. Sie können Ängste entwickeln, die ernstgenommen werden müssen. Technik, die nur auf eine standardisierte zahnmedizinische Behandlung abzielt, darf eine individuell auf den jeweiligen Patienten ausgerichtete Behandlung nicht ersetzen, sondern lediglich ergänzen.

Personal und Kosten stellen weitere Kriterien dar, die eine wichtige Rolle bei der Anwendung der digitalen Technik im Praxisalltag spielen. Die neuen Techniken und Verfahren sollten vom Praxisinhaber und seinem/ihrem Praxisteam schnell und unkompliziert erlernbar und umsetzbar sein, denn Zeit stellt zusätzlich zu den Anschaffungsinvestitionen einen nicht zu unterschätzenden Kostenfaktor dar. Allerdings muss sich der Einsatz der digitalen Technik in erster Linie für den Zahnarzt wirtschaftlich lohnen. Erst dann wird der Zahnarzt als Käufer bereit sein, darin zu investieren.

Ebenso wichtig für den Einsatz neuer Dentaltechniken in der Praxis ist die nahtlose Integration und Kompatibilität aller einzelnen digitalen Komponenten und die Abstimmung der digitalen Messwerte aus der Praxis mit dem Dentallabor.

Für einen umfassenden digitalen Workflow, der im Praxisalltag zu 100 Prozent umgesetzt werden kann, wird noch einiges an Zeit für adäquate Entwicklungsarbeit, praktisches technisches Know-how, Abstimmungsfähigkeit sowie viel Empathie in Bezug auf die hohen Ansprüche von Patienten wie Zahnärzten notwendig sein. Wenn die genannten Bedingungen umfassend erfüllt sind und damit den Anforderungen des Praxisalltages genügen, dann sind durch Zeiteinsparung und Kosteneffizienz gute Voraussetzungen gegeben, um den Patienten auf fachlich wie technisch qualitativ hohem Niveau zahnmedizinisch behandeln und therapieren zu können



Infos zum Autor

Dr. Udo Lenke  
Kammerpräsident  
der Landes Zahnärztekammer Baden-Württemberg



SMARTSERIES

designed by BRAUN

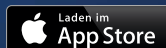


## JETZT KANN ER GANZ EINFACH IHRER EMPFEHLUNG FOLGEN

Die Oral-B® SmartSeries mit Bluetooth™ verbindet sich mit der Oral-B® App, um Ihre Patienten dabei zu unterstützen, sanft, effizient und gründlich zu putzen. Programmieren Sie die App in kürzester Zeit, um Ihre Patienten zu trainieren, zu motivieren und ihren täglichen Fortschritt zu verfolgen.

**Empfehlen Sie Oral-B® SmartSeries, damit unterstützen Sie Ihre Patienten aktiv bei der Verbesserung ihres Putzverhaltens.**

[dentalcare.com/smartcoach](http://dentalcare.com/smartcoach)



Kostenlos erhältlich im App Store oder bei Google Play. Apple und das Apple Logo sind eingetragene Marken der Apple Inc., registriert in den USA und anderen Ländern. Der App Store ist ein Serviceunternehmen der Apple Inc.

© 2015 P&G PGW-7029



Die perfekte Fortsetzung Ihrer Prophylaxe



Ratenzahlung:

## Patientenservice an erster Stelle



Oft ist es für Patienten gar nicht so einfach, eine zahnärztliche Rechnung sofort und vollständig zu begleichen, speziell, wenn es sich um aufwendige Behandlungsmethoden handelt oder größere Laborarbeiten notwendig sind. Die den Zahnärzten bekannte Problematik verhindert oftmals, dass der Heil- und Kostenplan auch wirklich umgesetzt wird. Es ist also eine güns-

tige Finanzierung für die Wunschbehandlung des Patienten notwendig. Eine sehr praktikable Lösung ist hier der Abrechnungs- und Patientenservice der PVS dental GmbH.

Das Unternehmen bietet dem Patienten die Möglichkeit, die Zahnarztrechnung zu günstigen Konditionen auf Raten zu begleichen – sogar mit individuellen Laufzeiten. Einzige Bedingung: Die

monatliche Ratenzahlung muss mindestens 50,-EUR betragen. Weiterhin muss der Ratenzahlungsantrag vom Patienten innerhalb von 21 Tagen nach Rechnungsdatum gestellt werden. Neu seit 2015 ist die Möglichkeit, die Ratenvereinbarung ganz einfach online zu erstellen. Dafür hat PVS dental eine Software entwickelt, die die jeweils optimale Lösung in vier Schritten für den Patienten findet. Anschließend wird das fertige Dokument auf elektronischem Weg an den für den behandelnden Arzt zuständigen Berater der PVS dental versendet. Es wird zügig geprüft, der Patient erhält daraufhin eine Bestätigung. Dann wird der Lastschrifteinzug angestoßen und die Ratenzahlung läuft. Auch die Korrespondenz mit den Kostenträgern bei Beanstandungen übernimmt die PVS dental. So werden die Praxen entlastet und dem Patienten wird geholfen. Selbstverständlich wird der Eingang der Zahlungen überwacht.

PVS dental GmbH  
Tel.: 0800 787336825  
[www.pvs-dental.de](http://www.pvs-dental.de)

Frisch vom MEZGER





**NSK**

CREATE IT.



MEHR SICHERHEIT, MEHR KAPAZITÄT.

**iClave**

STERILISATOREN-PROGRAMM



**NSK Europe GmbH**

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

## Bewertungsmanagement optimieren, neue Patienten gewinnen



Wie können Ärzte auf kritische Patientenbewertungen im Internet reagieren? Welche Möglichkeiten haben sie, um sich gegen unwahre Tatsachenbehauptungen und Schmähkritik im Netz zu wehren? Wie können sie sich ihre Bewertungen zunutze machen, um das eigene Praxismarketing zu optimieren und neue Patienten zu gewinnen? Antworten auf diese Fragen liefert der neue Leitfaden „Bewertungsmanagement optimieren, neue Patienten gewinnen“ von jameda und richtet sich dabei insbesondere an niedergelassene

Empfehlungsportale:

## Leitfaden für Online-Bewertungsmanagement

Ärzte und andere Heilberufler. Der Leitfaden, der unter Mitarbeit von Juristen und weiteren Experten entstanden ist, beleuchtet zunächst die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen, bevor am Beispiel jamedas Möglichkeiten im Umgang mit kritischen Bewertungen aufgezeigt werden. Ein erfahrener Businesscoach erläutert zudem, wie Ärzte auf kritische Bewertungen reagieren können, und gibt praktische Tipps für den zielgerichteten Online-dialog mit Patienten. Dass die Mehrheit der Ärzte von Onlinebewertungen profitieren kann, beweist eine Studie der Universität Erlangen-Nürnberg aus dem Jahr 2013, die zum Ergebnis kam, dass 80 Prozent der untersuchten Arztbewertungen positiv waren.<sup>1</sup> Umfragen zeigten zudem, dass vereinzelte kritische Meinungen dazu beitragen können, dass Patienten das Onlineprofil eines Arztes für authentischer und somit für glaubwürdiger halten.<sup>2</sup> Aufgrund der wachsenden Relevanz von Arztbewertungsportalen bei der Arzt-

suche wird der professionelle Umgang mit Onlinebewertungen immer wichtiger. Mit einem strukturierten Bewertungsmanagement können Ärzte selbst kritische Stimmen so lenken, dass sie von diesen profitieren und damit neue Patienten gewinnen können.

Der Leitfaden „Bewertungsmanagement optimieren, neue Patienten gewinnen“ kann kostenlos heruntergeladen werden.

### Quellen

- 1 Emmert, Martin; Meier, Florian (2013): An Analysis of Online Evaluations on a Physician Rating Website: Evidence from a German Public Reporting Instrument ([www.jmir.org/2013/8/e157/](http://www.jmir.org/2013/8/e157/))
- 2 Tomorrow Focus AG (2014): Die Psychologie des Bewertens ([www.jameda.de/presse/pressemitteilungen/?meldung=113](http://www.jameda.de/presse/pressemitteilungen/?meldung=113))

jameda GmbH  
Tel.: 089 200018580  
[www.jameda.de/praxismarketing](http://www.jameda.de/praxismarketing)

Abrechnung:

## PZR ist keine IGeL-Leistung

Die Zahnmedizin hat durch eine gesetzlich vorgeschriebene Zuzahlungsregelung einen besonderen Status, darauf verweist die Bundeszahnärztekammer (BZÄK). Die professionelle Zahnreinigung (PZR) ist, weil sie Bestandteil medizinisch notwendiger Präventions- und Therapiemaßnahmen ist, nicht als IGeL-Leistung einstuft. „Der medizinische Nutzen einer PZR ist gut belegt“, erklärt der Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer, Prof. Dr. Dietmar Oesterreich. „Vor allem für Patienten mit Parodontitis und einem hohen Kariesrisiko ist die PZR eine wichtige prophylaktische und therapeutische Behandlung. Sie unterstützt die Maßnahmen zur vollständigen Beseitigung aller bakteriellen Beläge. Bakterienbeläge lösen Karies und Parodontitis aus. Viele Kassen bezuschussen die PZR deshalb auf freiwilliger Basis.“ In Deutschland leiden etwa 50 bis 70 Prozent der erwachsenen Bevölkerung an parodontalen Erkrankungen, die auch



in Wechselwirkung mit medizinischen Erkrankungen wie z.B. Diabetes stehen. „Daher ist Vorsicht bei Aussagen zur Notwendigkeit einer PZR geboten“, so Oesterreich. Die Bundeszahnärztekammer informiert gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) in einer wissenschaftlich abgesicherten Patienteninformation umfangreich zum Thema PZR. Die professionelle Zahnreinigung wurde Anfang 2012 im Rahmen der Novellierung der Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ) als medizinisch notwendige Maßnahme aufgenommen. Gesetzliche Krankenversicherungen finanzieren die PZR teilweise im Rahmen von freiwilligen Leistungen.

Bundeszahnärztekammer – Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Zahnärztekammern e.V.  
Tel.: 030 400050  
[www.bzaek.de](http://www.bzaek.de)

**BYE**

**BYE**

**BIOFILM**

**GOODBYE**



E.M.S. ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH  
SCHATZBOGEN 86 - 81829 MÜNCHEN - DEUTSCHLAND

[EMS-COMPANY.COM](http://EMS-COMPANY.COM)

**EMS**<sup>+</sup>

Online-Marketing:

## Mit Image-AdWords neue Patienten gewinnen

AdWords-Anzeigen, also gesponserte Suchergebnisse bei Google, gehören mittlerweile für viele Zahnärzte zur Standardausrüstung ihres Praxismarketings. Der Vorteil: Die Zielgruppe der AdWords-Anzeigen lässt sich sehr genau definieren. Wer z.B. möchte, dass nur Personen aus Köln, die bei Google nach „Implantologe“ suchen, die Anzeige seiner Praxis zu sehen bekommen, kann dies problemlos einstellen. Der Streuverlust dieser Marketingmaßnahme ist daher sehr gering. Mit dem Begriff AdWords werden gemeinhin die klassischen Text-Anzeigen verbunden, die bei Google über und rechts neben den „normalen“ Suchergebnissen erscheinen. Was viele nicht wissen: Seit einiger Zeit bietet Google auch die Schaltung grafisch gestalteter Werbeanzeigen – sogenannte Image-AdWords – an. Anders als bei den herkömmlichen Text-AdWords werden die Image-AdWords jedoch nicht direkt bei Google angezeigt, sondern

Beispiel einer Image-AdWords Anzeige.



auf Partnerseiten – darunter große Medizinportale wie Sanego.de oder Netdoktor.de, aber auch Medienportale wie Stern.de, Focus.de oder Bunte.de. Was bislang nur Unternehmen mit großem Werbebudgets vorbehalten war, ist also nun auch für Praxen mit kleinerem Budget möglich. Auch hier kann die Zielgruppe exakt definiert werden. In welcher Region die Image-AdWords der Praxis zu sehen sein sollen (z.B. Köln + 10km Umgebung) kann ebenso definiert werden wie die einzubeziehenden Partnerportale, die Interessen der Personen sowie die Altersgruppe. Zahnärzte können auf diese Weise sicherstellen, dass ausschließlich Personen aus dem Einzugsgebiet der Praxis die Anzeigen zu sehen bekommen. Unterstützung bei der Einrichtung von Image-AdWords erhalten Zahnärzte von der Düsseldorfer Agentur Docrelations®, die auf Praxismarketing spezialisiert ist.

Agentur Docrelations®  
Tel.: 0211 93074070  
www.docrelations.de

Studie:

## Deutschland bei Gesundheitsökonomie weit vorn

Im europäischen Systemvergleich bietet Deutschland im Bereich der Zahnmedizin Spitzenleistungen und ist im gesundheitsökonomischen Vergleich

krissensicher aufgestellt. Das sind die zentralen Ergebnisse einer gesundheitsökonomischen Untersuchung ausgewählter zahnmedizinischer Behandlungsszenarien im europäischen Kontext, die im März 2015 von der Bundeszahnärztekammer (BZÄK), der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) und vom Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ) vorgestellt wurde. Die Publikation EURO-Z-II bietet Einblick in die Systeme zahnmedizinischer Versorgung in Europa. Analysiert wurden die konzeptionell unterschiedlichen nationalen Gesundheitssysteme von sieben europäischen Ländern. Dazu zählen das klassische Bismarck'sche Sozialversicherungssystem Westeuropas, das steuerfinanzierte, sogenannte Beveridge-System Nord- und Südeuropas sowie die jungen Sozialversicherungssysteme Mittel- und Osteuropas in Anlehnung an das sogenannte Semashko-Modell. Das EURO-Z-Projekt wurde erstmals im Jahr 1999 initiiert und mit der vorliegenden Ausgabe aktualisiert. Die Währungsumstellung im



Rahmen der europäischen Wirtschafts- und Währungsunion sowie zahnärztliche Honorarreformen in einigen Ländern Europas machten ein Update dieser Gesundheitssystemforschung nötig. Die Studie „EURO-Z-II – Preisvergleich zahnärztlicher Leistungen im europäischen Kontext“ erscheint als Band 34 der Schriftenreihe des IDZ und ist im Fachbuchhandel erhältlich.

KZBV – Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung  
Tel.: 0221 4001-0  
www.kzbv.de

ANZEIGE

DentiCheck Aktives Bewertungsmanagement. Gutes Online-Image.

Wie wird Ihre Praxis im **Internet** bewertet?



**Wir machen für Sie den Bewertungs-Check**

Jetzt unverbindlich anmelden unter [www.dentichck.de](http://www.dentichck.de) oder Tel.: 06102 370 63 117.

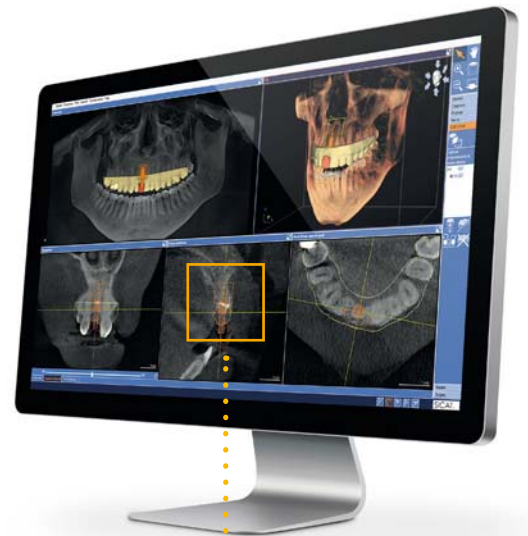


## MEIN VORSPRUNG AN SICHERHEIT – JEDER FALL ZÄHLT

Vertrauen bringt Erfolg. Deshalb sichert SICAT Implant Ihren Praxis-Workflow für Diagnose, Planung und Umsetzung implantologischer Therapien ab. Mit intuitiver Software für 3D-Daten aller DVT- und CT-Systeme. Und mit den voll digital gefertigten SICAT **OPTIGUIDE** Bohrschablonen, dem schnellsten und direktesten Weg zur Insertion. Garantierte Genauigkeit erhalten Sie damit zu einem Preis von 190 Euro pauschal für beliebig viele Pilotbohrungen. **MAKE EVERY CASE COUNT.**

Lernen Sie SICAT Implant jetzt kennen – den Workflow des Innovationsführers! Besuchen Sie uns im Netz für weitere Informationen:

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



# SICAT.

a **Sirona** company



Erfolgreiche Werbekommunikation

# 1.200 Neupatienten in 18 Monaten

| Sabine Nemeč, Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)

Bei der Gründung oder Übernahme einer Zahnarztpraxis macht man sich viele Gedanken über das Praxiskonzept: Welcher Standort, welche Leistungen, welche Schwerpunkte, welche Technik und Einrichtung? Wie sieht es mit dem Team aus? Wie wird Prophylaxe eingebunden? Welchen Namen soll die Praxis haben und welches Logo passt dazu? Wie sieht die Webseite aus? Und wie geht es jetzt weiter?

**W**ie sieht es aber mit dem Konzept für die Werbekommunikation aus? Wie geht es nach Praxiseinrichtung, Logo und Webseite nun weiter? Aus unternehmerischer Sicht hat man mit diesen Punkten gerade mal die Basis für die Praxis gelegt. Die Patienten kommen aber nicht mehr von allein – sie werden mit Informationen jeden Tag überflutet und auch die Informationen einer Zahnarztpraxis müssen sich damit messen, um beim Patienten im Kopf zu bleiben. Ein paar Anzeigen zu schalten, die mit Kontaktdaten, Leistungspek-

trum und anderen Informationen versehen sind, etwas Onlinemarketing zu betreiben und dann bei einem Bewertungsportal Empfehlungen zu sammeln – reicht das?

#### Ein Test

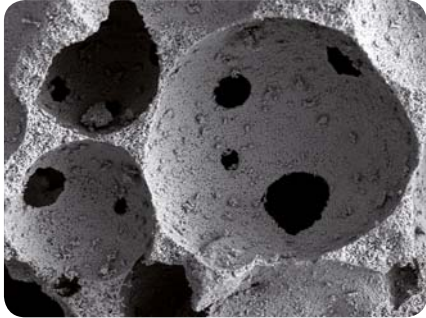
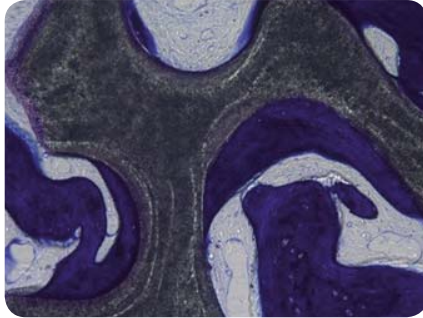
Sie bekommen von der großen Zeitung Ihrer Region die Gelegenheit, eine Anzeige für rund 12.000 Euro zu buchen. Die vierfarbige Anzeige wird 25.000 Mal gedruckt und mit der Zeitung verteilt. Was denken Sie?

a. Das habe ich doch nicht nötig. Praxen, die so viel für Anzeigen aus-

geben, haben keine Patienten bzw. deren Praxen laufen schlecht.

- b. Die spinnen, das ist viel zu teuer, das Geld gebe ich lieber für etwas Lohnenderes aus.
- c. Das ist eine stolze Summe, aber ich erreiche 25.000 potenzielle Neukunden auf einen Schlag.
- d. Das ist eine lohnende Investition in die Bekanntheit meiner Praxis – das mache ich einmal im Jahr.

Um in Erinnerung zu bleiben oder als die richtige Praxiswahl bzw. relevant zu gelten, muss eine Werbekommuni-



Fordern Sie  
heute noch Ihr  
Testangebot bei uns an!  
Tel. 0800 2028-000\*

Hart- und Weichgewebemanagement für Anspruchsvolle

## BEGO Biomaterialien System – ein komplettes Produktprogramm

- Komplet: stets das richtige Produkt für alle gängigen Indikationen
- Sicher: dokumentierter Einsatz bei Techniken der GBR und GTR
- Überzeugend: exzellente klinische Ergebnisse
- Natürlich: autologe Knochengewinnung mittels des Osseo<sup>Plus</sup> Transfer-Trays

Mehr zum BEGO Biomaterialien System unter:

[www.bego-implantology.com](http://www.bego-implantology.com)

Miteinander zum Erfolg



1



2



3



4



5

Abb. 1: Namensänderung der Praxis von Dr. Torsten Keller. – Abb. 2 und 3: Umsetzung der Logoänderung auf allen Geschäftsunterlagen und am Gebäude. – Abb. 4 und 5: Überarbeitung und Pflege der Praxiswebseite mit professionellen Fotos und aktuellen Meldungen.

nikation mehr können als sachlich zu informieren. Gute Werbung bleibt in Erinnerung, wenn sie mich bewegt, wenn sie Sympathien weckt und gleichzeitig dafür sorgt, dass die Bekanntheit meiner Praxis gesichert ist oder gar steigt.

### Die Wahl einer Zahnarztpraxis ist eine sehr emotionale Sache

Patienten, die eine Praxis auch nach Jahren wechseln, haben nicht unbedingt ein Problem mit dem Service oder der Kompetenz, sondern vielmehr damit, wie relevant diese Praxis-Patient-

Beziehung ist. Sie fühlen sich nicht stark genug gebunden oder involviert, als dass sie dann nicht zu einer anderen Praxis wechseln würden. Das kann passieren, wenn sie eine Zahnarztpraxis – über welches Medium auch immer – kennenlernen und die Werbung so sympathisch oder überraschend anders ist, dass sie anfangen sich damit zu beschäftigen.



Funktionstherapie



Parodontologie



CEREC-Zahnrestauration



Kinderzahnheilkunde



Implantologie



Endodontie



Bleaching



Lachgassedierung

### Beispiel einer erfolgreichen Werbekommunikation

Seit 1999 führt Dr. Torsten Keller seine Zahnarztpraxis im Herzen von Gelsenkirchen-Buer mit dem Ziel, keine alltägliche Zahnheilkunde anzubieten, offen für Innovationen zu sein sowie den Menschen zu sehen und diesen nicht als isoliertes Zahnproblem zu betrachten. Weiterhin sollte die Praxis zu einer Mehrbehandlerpraxis mit mehreren Tätigkeitsschwerpunkten wachsen. Das Fundament zu diesem Konzept wurde durch mehrere abgeschlossene Curricula geschaffen, eine State-of-the-Art-technische Ausstattung, zwei Behandler, eine kompetente Dentalhygienikerin und durch ein Team an Mitarbeiterinnen, die für die gute Betreuung der Patienten sorgten. 2013 war es dann Zeit, das Erscheinungsbild zu überarbeiten und dieser neuen Situation anzupassen. Im ersten Schritt wurden alle grundlegenden Kommunikationsmittel überarbeitet und im zweiten Schritt dann ein Konzept erarbeitet, um die Bekanntheit der

Abb. 6: Themenwelt „Sport“ als individueller Wiedererkennungswert.



Praxis zu steigern. Es wurden bisherige Marketingmaßnahmen analysiert und hinterfragt.

Aufgabe des Logos und des Erscheinungsbildes war es, die Innovationsfreude und die Kompetenz der Praxis zu vermitteln. Im Rahmen dessen wurde auch der Praxisname geändert, um mehr den Charakter eines Kompetenzzentrums zu vermitteln (Abb. 1).

Das Logo wurde konsequent auf allen Geschäftsunterlagen, Praxisschildern, Schriftstücken, Flyern und am Gebäude umgesetzt (Abb. 2 und 3).

Die Webseite wurde vollständig überarbeitet und auf die aktuellen Erfordernisse des Internets angepasst. Dazu zählten unter anderem die technische Suchmaschinenoptimierung, suchmaschinenoptimierte Texte, Praxisfilm und regelmäßige News. Für den professionellen visuellen Eindruck sorgen außerdem noch die Bilder eines professionellen Fotoshootings (Abb. 4). Die Webseite wird aktiv gepflegt – auch zu



Abb. 7 bis 9: Umsetzung der sportlichen Motivik auf Werbemitteln und in Presseartikeln sowie Unterstützung lokaler Sportjugendmannschaften.

Weihnachten findet sich darin ein ungewöhnlicher Gruß der Praxis (Abb. 5). Ein Werbekonzept wurde entwickelt, das die sportliche Natur des Teams einerseits und den Leistungs- und Kompetenzanspruch der Praxis andererseits glaubwürdig wiedergibt. Dazu wurde die Themenwelt „Sport“ gewählt und ausgearbeitet. Jeder zahnmedizinische Bereich wird durch ein sportliches Motiv repräsentiert und vermittelt durch die Kombination von Bild und Text den

klaren Nutzen der Behandlung für den Patienten (Abb. 6).

Die Themenwelt „Sport“ wird auch auf allen Werbemitteln, zum Beispiel Plakat im Parkhaus und auf Anzeigen, angewandt. Regelmäßige Pressearbeit mit Artikeln in der regional größten Zeitung ergänzen die Maßnahmen im Onlinemarketingbereich. Verschiedene lokale Sportjugendmannschaften werden unterstützt (Abb. 7 bis 9). Im Dezember 2014 erschien in der Regio-

ANZEIGE

KURSREIHE 2015

Referent Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz

# Implantologische Chirurgie von A-Z

Ein kombinierter Theorie- und Demonstrationskurs

Termin	Datum	Uhrzeit	Ort
	24.04.2015	15.00 – 19.00 Uhr	Düsseldorf
	12.06.2015	15.00 – 19.00 Uhr	Konstanz
	09.10.2015	14.00 – 18.00 Uhr	München
	04.12.2015	14.00 – 18.00 Uhr	Baden-Baden

inkl. DVD

Kursprogramm



www.implantologische-chirurgie.de

Organisation | Anmeldung

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



Faxantwort  
 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zur Kursreihe „Implantologische Chirurgie von A-Z“ zu.

Titel | Vorname | Name

E-Mail (Bitte angeben!)

PRAXISSTEMPEL

Nähere Informationen zu den Kursinhalten, den Preisen und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen erhalten Sie auch unter [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

I Dieser Kurs wird unterstützt!



Stand: 07/04/2015

ZWP 4/15



Abb. 10: In rund 18 Monaten konnte die Praxis mit ihren Werbemaßnahmen circa 1.200 Neupatienten gewinnen.

nalzeitung eine Panoramaanzeige, die neben den fachlichen Kompetenzen und dem Behandlungsspektrum auch eine persönliche und menschliche Seite der Praxis präsentierte: jedes Teammitglied wurde in seinem/ihrem Sportdress abgebildet. Die Resonanz auf diese Anzeige war enorm. Nicht nur haben Stammpatienten eine andere Seite ihrer Praxis kennengelernt, auch viele Neupatienten wurden so wieder auf die Praxis aufmerksam. Mit durchschlagendem Erfolg (Abb. 10).

### Das Ergebnis

Die Praxis hat einen einzigartigen und frischen Auftritt, der sehr positiv bei den Patienten ankommt. Die Planung und Umsetzung der Werbekommunikation durch NWD.C dental consult hat Wirkung gezeigt: in rund 18 Monaten wurden nachweislich circa 1.200 Neupatienten gewonnen, ein dritter Behandler ist dazu gekommen, das Team wurde erweitert und neue Räume angemietet.

Es wird Zeit, mit einem alten wohlbekannten Spruch aufzuräumen: „Der hat es aber nötig“ ist eine völlig falsche allgemeine Einschätzung von Zahnarztpraxen, die in ihre Bekanntheit investieren. Vielmehr muss es bei Praxen, die werben, heißen: „Die Praxis kann es sich leisten.“ Bekanntheit ermöglicht den Patienten, ihre passende Praxis zu finden. Das ist immer eine lohnende Investition.

### INTERVIEW Dr. Keller, als Sie Ihre Praxis vor 15 Jahren gründeten, was hatten Sie sich als Vision/Ziel gesetzt?

Ich wollte keine alltägliche Zahnmedizin anbieten. Das hat sich auch bis heute nicht verändert, dass es mich immer wieder herausfordert „über den Tellerrand hinauszuschauen“ und ein



fundiertes und breit gefächertes Wissen der Zahnmedizin den Patienten anbieten zu können. Dabei aber immer den Menschen zu sehen und nicht nur ein isoliertes Zahnproblem. Und dass der Patient mit der von uns geleisteten Arbeit zufrieden unsere Praxis verlässt. Ziel war es immer, eine Mehrbehandlerpraxis aufzubauen mit verschiedenen Tätigkeitsschwerpunkten, um nahezu alle Facetten der Zahnmedizin abdecken zu können. Letztendlich gehört eine Top-Ausbildung und Qualifikation dazu.

### Welche Maßnahmen und Ressourcen haben Sie genutzt?

Grundlage der Ziele sind die Fortbildungen. Hohe Qualifikationen werden durch Masterabschlüsse und Spezialisierung untermauert. Das ist das Fundament für eine Spezialistenpraxis. Wir sind gut qualifiziert und können damit den hohen Ansprüchen unserer Patienten genügen und sind der steigenden Nachfrage nach Problemlösungen gewachsen.

### Welche Bedeutung hat Marketing und Werbung für Ihr Praxiskonzept?

Enorm wichtig ist es, mit der Zeit zu gehen, modern zu wirken, zu zeigen, dass wir innovativ sind und nicht verstaubt, sowie immer zu versuchen, dem obersten Ziel unserer Praxisphilosophie nachzukommen – am Puls der Zeit zu bleiben.

### Warum haben Sie sich nach 13 Jahren entschieden, Ihr Erscheinungsbild und die Praxispräsentation zu modernisieren?

Ein moderner innovativer Geist benötigt auch den entsprechenden Außenantritt der Praxis.

### Welches Ergebnis konnten Sie mit Marketing und Werbung erzielen?

Unsere Patienten haben die Modernisierung allesamt begrüßt und die fortlaufend wachsende Anzahl von Patienten bestätigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

### Welches Resümee ziehen Sie?

Marketing, Werbung und Internetauftritt sind für eine moderne Praxis in der heutigen Zeit ein enorm wichtiger Anteil des Praxiserfolges, um dem Konkurrenzkampf gewachsen zu sein. Darüber hinaus macht es auch Spaß, uns verwirklicht zu sehen.



Sabine Nemeč  
Infos zur Autorin

## kontakt.

**Sabine Nemeč,**  
**Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)**

Oberdorfstr. 47  
63505 Langenselbold  
sn@snhc.de  
www.snhc.de

Kooperationspartner:  
**NWD.C dental consult**  
Schuckertstr. 21  
48153 Münster  
Tel.: 0251 7607-384  
www.dentalconsult.de

 büdingendent



*„Feiern Sie mit uns!“*

Die Ärztliche Unternehmensgruppe Büdingen wird 90 Jahre.  
**büdingendent** feiert das Jubiläum mit limitiertem  
**iQ factoring Jubiläumspaket** und großem **Gewinnspiel**.  
Erfahren Sie jetzt mehr unter [www.buedingen-dent.de/90jahre](http://www.buedingen-dent.de/90jahre)

 06042 882324

 06042 882478

**büdingendent**  
Ein Dienstleistungsbereich der Ärztlichen VerrechnungsStelle Büdingen GmbH  
Gymnasiumstraße 18-20 | 63654 Büdingen

90 JAHRE. VON ÄRZTEN FÜR ÄRZTE.

# Herausforderung Praxisübergabe

| Thies Harbeck



Es gibt verschiedene Gründe, eine eigene Praxis aufzubauen – diese gewinnbringend weiter zu veräußern ist vielleicht nicht der wichtigste. Dennoch müssen die meisten Zahnärzte früher oder später einen Käufer suchen. Sei es wegen eines Ortswechsels, veränderter Lebensumstände oder einfach, um sich einen sorgenfreien Ruhestand zu sichern.

**D**och was noch vor wenigen Jahrzehnten als wirtschaftlicher Selbstläufer galt, erfordert in Zeiten steigenden Konkurrenzdrucks Engagement und betriebswirtschaftliches Denken, wenn die Praxis beim Verkauf nicht als „Ladenhüter“ enden soll.

## Schleichender Wertverlust

Der Praxisbetreiber realisiert oftmals erst in der akuten Veräußerungsphase,

wenn die erhoffte Nachfrage ausbleibt, dass es seiner Zahnarztpraxis an Attraktivität mangelt. Denn der Wertverlust setzt meistens schleichend und unbemerkt ein. Kurz nach der Praxisgründung ist der selbstständige Zahnarzt aktiv und bringt sich auch später idealerweise als Chef ein, um die eigenen Ziele umzusetzen. Die Erfahrung zeigt aber, dass die Motivation gegen Ende der beruflichen Laufbahn nicht selten nachlässt. Gefördert wird diese Ent-

wicklung dadurch, dass der Zahnarzt im Laufe der Jahre zusätzlich betriebsblind gegenüber notwendigen Modernisierungsmaßnahmen oder verbesserungswürdigen Abläufen in der Praxis wird – der Anfang des ökonomischen Niedergangs. Will der Zahnarzt diesem Dilemma entgehen, muss er vor allem eines beachten: Er muss durchgängig nicht nur Zahnmediziner, sondern auch Unternehmer sein. Deshalb gehört es zu seinen Pflichten als Chef, den Überblick über alle Zahlen und Faktoren zu behalten, die relevant für die Wirtschaftlichkeit der Praxis und somit auch für ihren Wert sind. Dazu zählen nicht nur zeitgemäße Therapieformen und die Reaktion auf die Nachfrage nach bestimmten Leistungen, sondern auch Personalführung und die Prüfung ökonomischer Zielvorgaben, zum Beispiel durch Controlling.

## Ehrlich bewerten

Potenzielle Käufer werden sich nicht unbedacht für eine Praxis entscheiden.

ANZEIGE

**Alle 360grad  
Touren  
der IDS 2015  
im Überblick**

camlog

WELCOME

powered by:  
**ZWP online**

Die Basis für eine Übergabe ist deshalb eine objektive Bewertung, wobei der Sachverstand eines neutralen Fachmanns durchaus von Vorteil sein kann. Wichtig ist hierbei eine ehrliche, realistische Einschätzung. Eine zu optimistische Interpretation der Daten und Zahlen dient weder dem Verkäufer, noch eventuellen Interessenten. Während der übergabewillige Zahnarzt zu einer überhöhten Preisvorstellung gelangt, werden mögliche Abnehmer hierdurch verprellt.

Spezialisten wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH wenden für die Praxiswertermittlung die sogenannte „modifizierte Ertragswertmethode“ an. Hierbei handelt es sich um einen Ansatz, der die Werte der Vergangenheit berücksichtigt, aber auch eine Simulation der Chancen und Risiken in der Zukunft mit in die Bewertung einfließen lässt. Das Verfahren basiert auf der Annahme, dass der Kauf einer Praxis eine Investition ist, deren Wert aus einem nachhaltig erzielbaren Ertrag abgeleitet werden kann. Der aktuell erwirtschaftete Gewinn ist hierbei die Grundlage für den sogenannten ideellen Wert, der innerhalb einiger Jahre auf den Käufer übergeht. Rechnerisch wird dieser Übergang in Form einer Abzinsung des Gewinns durch den Kapitalisierungszinssatz dargestellt. Unterschiedliche Berater müs-

sen aufgrund dieser Methode jedoch keineswegs zu identischen Ergebnissen kommen. Vielmehr werden diese, je nach ihren Erfahrungswerten in der Branche, individuell Parameter abändern, um ein möglichst realistisches Ergebnis zu erzielen.

### Das Praxisexposé als Akquiseinstrument

Ein Zahnarzt auf der Suche nach seiner Wunschpraxis kann seine Entscheidung nur mithilfe einer Reihe von Daten und Fakten treffen. Ebendiese findet er in einem seriös erstellten Praxisexposé. Dazu zählen beispielsweise Informationen zum Umsatz, zur Personalsituation oder zur Zusammensetzung des Patientenstamms. Auch hier sind nicht nur die Inhalte, sondern auch die Art der Präsentation wichtig. Ein kompetenter Berater trifft bereits eine Vorauswahl unter den Interessenten und trägt Sorge dafür, dass der abgebende Zahnarzt nicht sein Gesicht verliert. Zum Beispiel, indem er dem potenziellen Käufer zunächst nur ein Kurzexposé mit anonymisierten Praxiskennzahlen zur Verfügung stellt. Zeigt dieser daraufhin ernstes Interesse, unterschreibt er eine Geheimhaltungsvereinbarung und erhält dann die Kontaktdaten des Verkäufers und konkrete Informationen zum Objekt. Hierzu gehören der durchschnittliche

Bruttoumsatz, der durchschnittliche Gewinn und eine Beschreibung der Behandlungszimmer. Relevant sind aber auch die Lage der Praxis, der Abgabegrund und selbstverständlich der Preis. Außerdem lohnt es sich für den Verkäufer, in professionelle Fotos zur optischen Aufwertung des Exposés zu investieren. Ansprechende Innen- und Außenaufnahmen der Praxis liefern zusätzliche Kaufanreize.

Auch wenn die Zeiten für abgebende Zahnärzte schwieriger geworden sind – gute Vorbereitung, durchgehende Präsenz als Chef und die Unterstützung durch fachkundige Berater steigern die Chancen für eine gelungene Praxisübergabe.



Thies Harbeck  
Infos zum Autor

## kontakt.

### OPTI Zahnarztberatung GmbH

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

ANZEIGE

## ZEMENT

### Der ästhetische Alleskönner

Befestigt zuverlässig alle Materialien



- + Überlegene Haftkraft an allen Materialien
- + Hohe Abnutzungsresistenz
- + Hervorragende Ästhetik und Farbstabilität
- + Einfache Verarbeitung und Überschussentfernung
- + Besonders ökonomisch durch den Universal Primer
- + Auch für Reparaturen geeignet



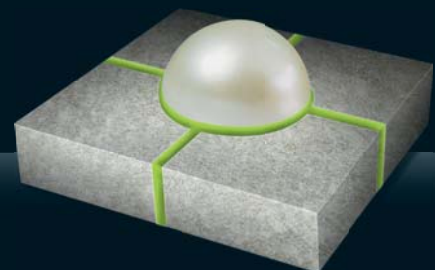
**NEU**

### Unsere Produktgruppen - auf einen Blick:

Komposit Bonding Desensibilisierer Zement Unterfütterung

Hochästhetisch befestigt

# ESTECEM



Tel 05221-34550  
[www.kaniedenta.de](http://www.kaniedenta.de)



Tel 02505-938513  
Dental High Tech from Japan [www.tokuyama-dental.de](http://www.tokuyama-dental.de)

# Wie komme ich zu mehr Bewertungen im Internet?

| Jens I. Wagner

Arztbewertungen durch Patienten im Internet gewinnen immer weiter an Relevanz – vor allem aufgrund ihrer Sichtbarkeit in den Google-Suchergebnissen und dem Einfluss auf das Google-Ranking. Gleichzeitig kommen aber die wenigsten Patienten von sich aus auf die Idee, einmal ihre Meinung im Internet niederzuschreiben. Ohne aktives Handeln der Praxis kommt es selten zu Arztbewertungen. Welche Möglichkeiten gibt es also, um Bewertungen aktiv einzuholen?

Im Folgenden beleuchten wir die Vor- und Nachteile gängiger Methoden des aktiven Bewertungs-sammelns vor dem Hintergrund relevanter Kriterien. Die Einzelkriterien unterteilen wir in zwei Gruppen, die der Einfachheit halber mit Effizienz und Effektivität betiteln (Abb.). Die Kriteriengruppe Effizienz beleuchtet die möglichen Reibungswiderstände in der Umsetzung einer Methode, während die Gruppe Effektivität die Eignung einer Methode in Bezug auf die Erreichbarkeit eines oder mehrerer strategischer Ziele prüft.

## Die gängigsten Ansätze im Überblick

	Kärtchen	iPad-App	Dienstleister
<b>EFFIZIENZ</b>			
Patientenbelastung	●	●	●
Arbeitszeit	●	●	●
Verlustquote	●	●	●
Kosten	●	●	●
<b>EFFEKTIVITÄT</b>			
Guten Ruf sichern	●	●	●
Besseres Google-Ranking	●	●	●
Neupatientenakquise	●	●	●
Einzugsgebiet ausweiten	●	●	●
Leistungen fokussieren	●	●	●

Die Methode schneidet in diesem Kriterium wie folgt ab:  
 ● gut    ● mittel    ● schlecht

### Effizienzkriterien im Überblick

**Kosten/Arbeitszeit:** Manche Methoden des Bewertungssammelns erfordern Anschaffungs- oder laufende Kosten oder beanspruchen die Arbeitszeit des Praxisteams in unterschiedlicher Intensität.

**Patientenbelastung:** Für die Patienten ist die Abgabe einer Bewertung je nach Ansatz mit einem gewissen Aufwand verbunden. So kann die Abgabe einer Bewertung in der Suchmaschine Google bis zu 30 Minuten Zeit kosten.

**Verlustquote:** Je nach Vorgehen stellt sich die Frage, wie viele Patienten Sie um eine Bewertung bitten müssen, bevor einer dieser Patienten Ihrem Bitten nachkommt. Die Quoten variieren stark zwischen 1:20 und näherungsweise 1:1.

### Effektivitätskriterien im Überblick

**Ziel „Guten Ruf sichern“:** Negative Bewertungen sind dann am problematischsten, wenn die Meinungen Ihrer zufriedenen Patienten nicht sichtbar bzw. vorhanden sind. Um dem vorzubeugen, empfiehlt es sich, auf jedem für Ihre Praxis in Google aufgeführten Bewertungsportal eine gewisse Anzahl eben jener Meinungen zufriedener Patienten aufzufinden. In aller Regel bedeutet dies für etwa zehn Portale Bewertungen zu sammeln. Viele Ansätze des Bewertungssammelns sind hierfür leider kaum geeignet.

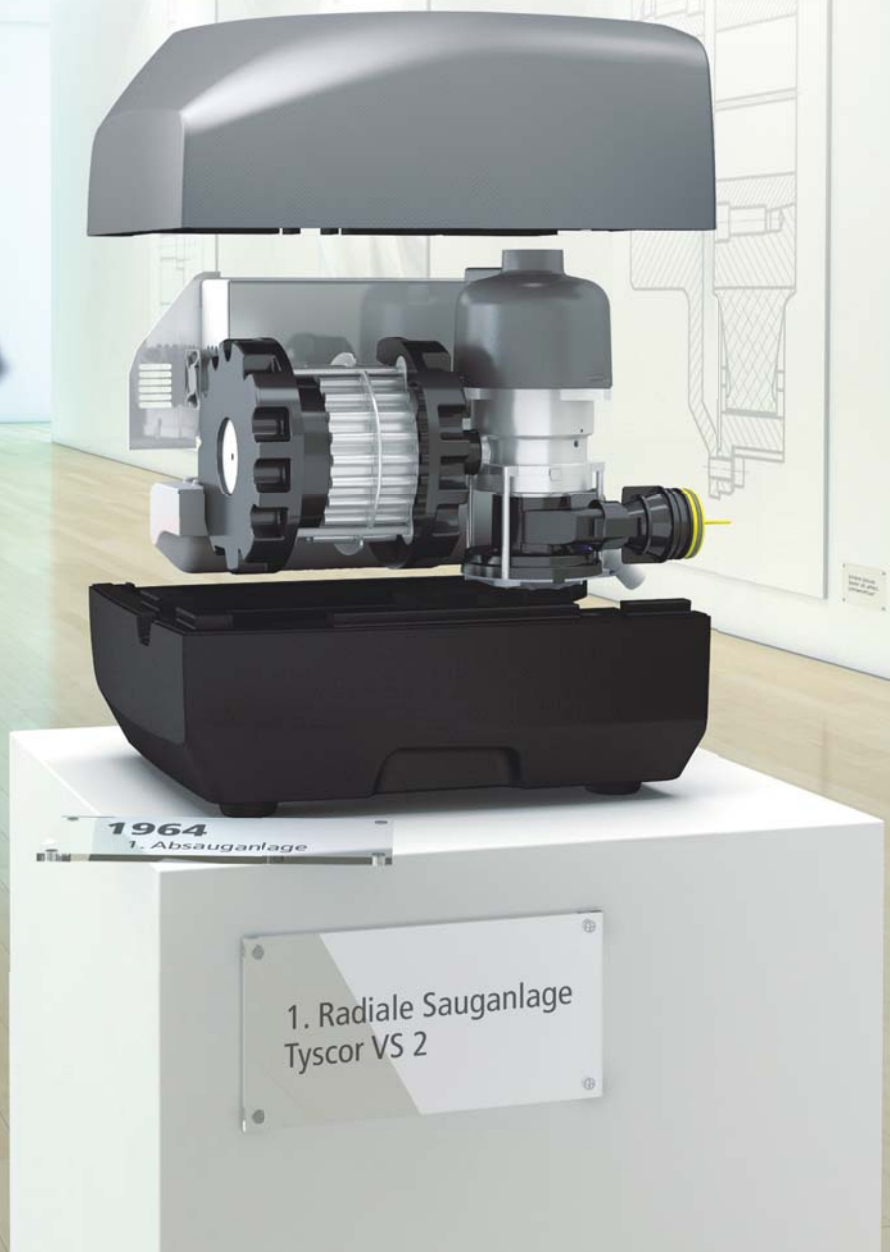
**Ziel „Besseres Google-Ranking“:** In einer jährlich erscheinenden Studie<sup>1</sup>

untersuchen Experten den Einfluss von Bewertungen auf das Google-Ranking. Hier wird unter anderem deutlich, dass Bewertungen a) in mehreren Portalen b) regelmäßig und c) in Ihrem Google-Profil für das Ranking Ihrer Praxis wichtig sind. Stark negative Durchschnittsnoten wirken hingegen abwertend. Die Kriterien a), b) und c) sind mit den meisten gängigen Ansätzen kaum erfüllbar. **Ziel „Neupatientenakquise“:** Bewertungen wirken sich in vielerlei Hinsicht positiv auf die Neupatientengewinnung aus. Idealerweise erscheint Ihre Praxis erstens in den Suchergebnislisten relevanter Bewertungsportale oben im Sichtbereich und es wird zweitens bereits bei einer Google-Suche nach Ihnen auf den ersten Blick klar ersichtlich, dass Ihre Patienten Sie gerne und häufig weiterempfehlen.

**Ziel „Einzugsgebiet ausweiten“:** Warum sollte ein potenzieller Patient eine zwanzig Minuten längere Anreise in Ihre Praxis in Kauf nehmen, wenn er doch auch Ärzte direkt vor Ort hat? Weil Ihre Praxis zu den gerne empfohlenen Praxen in der Region gehört. Wenn ein Interessent Ihre Praxis googelt, muss Ihr guter Ruf auf Anhieb ersichtlich sein. Dann liefern Sie ein weiteres Argument, um längere Anfahrtszeiten zu rechtfertigen.

**Ziel „Leistungen fokussieren“:** Wenn Sie bestimmte Leistungen in den Vordergrund stellen möchten bzw. Ihre Tätigkeit auf diese fokussieren wollen,

# Wir haben die Absaugung erfunden. Schon wieder.



**50%**  
ENERGIESPAR-  
POTENZIAL  
Gemessen durch das  
Fraunhofer Institut  
07/2014



Zur Animation



**1964 haben wir das Absaugsystem erfunden.** Ein Meilenstein in der Dentaltechnik. Mit dem selben Anspruch an Qualität und Zuverlässigkeit, haben wir ein völlig neues System mit Radialtechnologie entwickelt. Das Ergebnis ist über 50 Prozent leichter, effizienter und sparsamer. **Mehr unter [www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)**

 **DÜRR  
DENTAL**  
DAS BESTE HAT SYSTEM

so sollte Ihre Praxis bei einer Google-Suche nach einem Anbieter in dem präferierten Leistungsspektrum auch gefunden werden. Ein Weg dies zu fördern liegt darin, genau die Patienten um Bewertungen zu bitten, die in diesem Leistungsbereich behandelt wurden. Wenn diese in ihren Bewertungstexten von der Behandlung berichten, wird auch Google die Relevanz Ihrer Praxis für diese Leistungsbereiche höher einordnen. Da Sie in diesem Falle die Patienten stark selektieren müssen, ist die Minimierung der Verlustquote für ein Gelingen vorrangig.

#### Bewertungen fördern durch: Bewertungskärtchen mitgeben

In diesem Ansatz drückt die Praxis einfach die Internetadresse eines oder mehrerer Bewertungsportale auf ein Kärtchen und verteilt diese mit der Bitte um eine Bewertung an die Patienten. Während die Druckkosten vernachlässigbar sind, ist jedoch etwas an Arbeitszeit seitens des Teams notwendig, da hier zwangsweise relativ viele Patienten angesprochen werden müssen. Denn während die Methode relativ einfach umzusetzen ist, klagen die meisten Anwender unter einer hohen Verlustquote: Es müssen viele Patienten um eine Bewertung gebeten werden, bevor es tatsächlich zu einer solchen kommt. Die gängigen strategischen Ziele sind mit diesem Ansatz entsprechend schwierig zu erreichen.

#### Bewertungen fördern durch: iPad App eines Portals nutzen

Vereinzelte Bewertungsportale bieten eine App für ein iPad an, mit der Bewertungen gesammelt werden können. Die Apps funktionieren in aller Regel gut und lassen sich auf die Praxis hinsichtlich Design und Fotos anpassen. Die Anschaffungskosten für die App sind meist überschaubar, sodass diese Methode im Falle eines vorhandenen iPads nur wenig Kosten verursacht. Nachteilig ist bei den meisten Apps, dass der Patient sich via seiner E-Mail registrieren muss. Er kann also die Bewertung mittels der App in der Praxis abgeben, muss diese allerdings zu Hause nochmals von seinem privaten PC bestätigen. Dadurch kommt es auch hier zu Verlusten, da dies gerne schlicht vergessen wird.

Des Weiteren empfinden viele Menschen die Eingabe von längeren Texten auf dem iPad als umständlich. Auch muss das Team oft eine Hilfestellung im Umgang mit dem iPad und der App geben, was auf Kosten der Arbeitszeit geschieht. Leider kann man sich bei Nutzung einer solchen App auch nur auf ein Bewertungsportal fokussieren. Je nach Zielsetzung der Praxis ist der Einsatz einer portalgebundenen iPad App dennoch eine valide Option. Insbesondere im Bereich der Neupatientenakquise sowie in der Vorstellung bestimmter Leistungen kann viel erreicht werden. Denn durch das Sammeln von Bewertungen wird die Praxis zumindest auf dem entsprechenden Portal stetig weiter nach oben in den Suchergebnisrängen klettern und öfter in die engere Auswahl von Zahnarztsuchenden geraten.

#### Bewertungen fördern durch: Portalunabhängigen Dienstleister

Aufgrund der Schwierigkeiten im Sammeln von Bewertungen wurden Dienstleistungen ins Leben gerufen, die genau die hier beschriebenen Hürden adressieren und eine Brücke zwischen Patientenstamm und Internet bilden. Im Wesentlichen übernimmt der Dienstleister die Veröffentlichung einer Bewertung im Internet im Auftrag des Patienten, ohne diese inhaltlich zu verändern. Die Unabhängigkeit von Bewertungsportalen erlaubt das Sammeln von Bewertungen auf weitestgehend genau den Portalen und in der Anzahl, die für die Zielerreichung der jeweiligen Praxis empfehlenswert ist. Die Arbeitsaufwände für Patient und Praxisteam werden zeitgleich minimiert. Während diese Dienstleistungen folglich sowohl effizient als auch effektiv sind, liegt einer ihrer offensichtlichen Nachteile in der anfallenden Vergütung. Dem Patienten wird es hier ermöglicht, seine Bewertung direkt vor Ort in der Praxis abzugeben. Dies kann sowohl auf einem Fragebogen aus Papier als auch über eine iPad App erfolgen. Im Gegensatz zu allen anderen Umsetzungsmöglichkeiten muss der Patient aber in aller Regel nicht nochmals von zu Hause aus tätig werden. Das Sammeln von Bewertungen wird folglich stark vereinfacht und die Verlustquote minimiert. Natürlich existieren weitere Möglichkeiten,

die wir kurz erwähnen wollen. Einige Praxen motivieren regelmäßig ihre Facebook-Fanbase zum Bewerten, andere Praxen verlinken von der Homepage auf die verschiedenen Bewertungsportale. Wieder andere Praxen schicken die Bewertungsaufforderung mit dem Recall oder mit der Rechnung an den Patienten. Manche Praxen nutzen auch einen E-Mail Newsletter. All diese Methoden beinhalten ihre eigenen Vor- und Nachteile.

Quelle

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

## info.

DentiCheck bietet zurzeit einen mit dem **Gutschein-Code „ZUW“** kostenfreien Online-Bewertungs-Check an. Dieser hilft Ihnen zu verstehen, wie Ihre Praxis aktuell auf zahlreichen Portalen und in Google bewertet wird.

• *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](http://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](mailto:beratung@dentichck.de)

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





## Assistina 3x3: Innen rein, außen rein



Die Assistina 3x3 reinigt und pflegt bis zu drei Instrumente automatisch.

Automatische Innen- und Außenreinigung, kurze Zykluszeit, einfache Bedienung: die perfekte Vorbereitung von Hand- und Winkelstücken und Turbinen auf die Sterilisation.



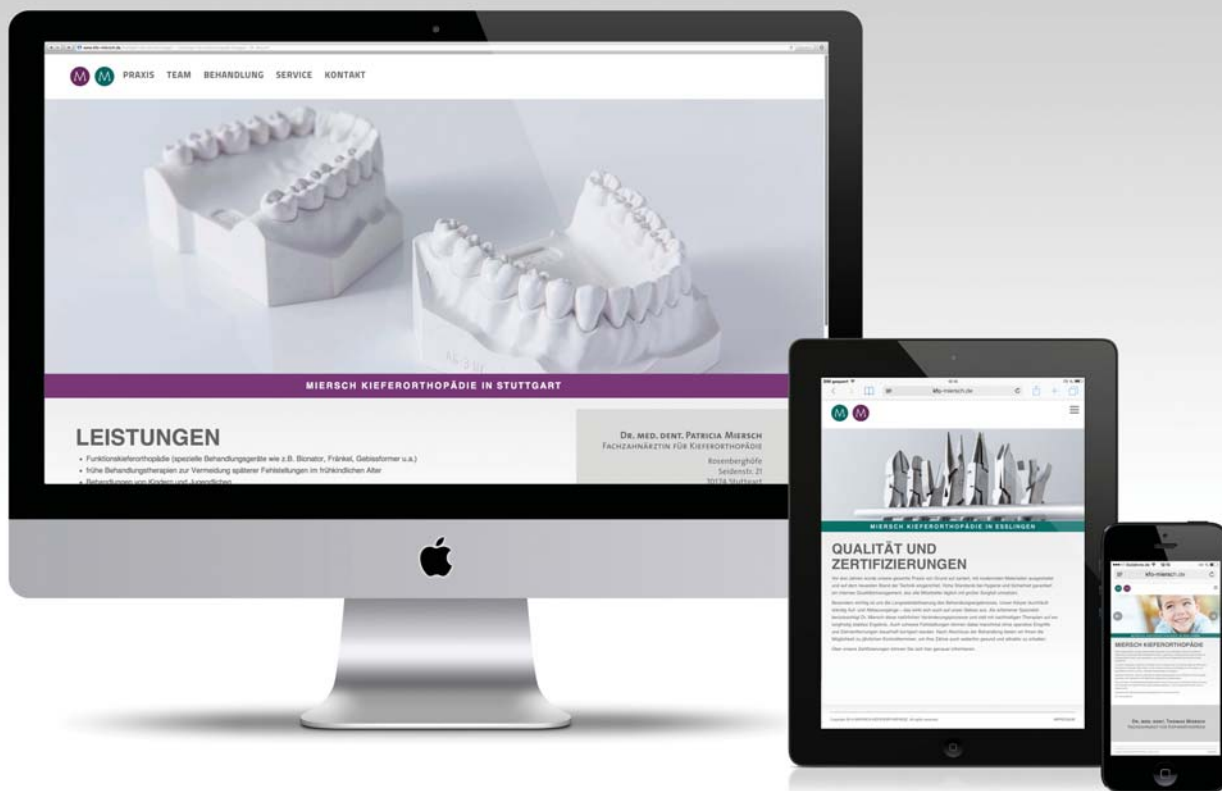
\* Aktion gültig bis 15.5.15

W&H Deutschland, t 08682/8967-0 wh.com

Beim Kauf  
einer Assistina  
erhalten Sie  
2 Adapter kostenlos.

**Sie sparen bis zu € 324**

assistina **AKTION\***



# Markenidentitäten für Praxen

| Frank Dittel

Die Rolle eines stringent konzeptionierten Markenimages wird durch den steigenden Wettbewerb auch für Zahnarztpraxen immer wichtiger. Besonders eine gut strukturierte und benutzerfreundlich designte Website trägt entscheidend zur Neupatientengewinnung bei. Die Ansprüche der Patienten steigen – auch an die Außendarstellung ihres Zahnarztes!

In Zeiten des Smartphones, in denen sich jeder nahezu immer und überall informieren kann, bestätigen auch Zahnmediziner die Relevanz des Internets, vor allem in Bezug auf die Generierung neuer Patienten. Auf der Suche nach einem neuen Fachzahnarzt bietet das Internet die schnellste Möglichkeit für Patienten, einen Arzt in der Nähe zu finden und sich vorab einen Eindruck über Behandlungsspektrum, Ausstattung, Öffnungszeiten und Anfahrt zu verschaffen.

Erstaunlich ist dabei, dass fast 50 Prozent der in Deutschland niedergelassenen Zahnmediziner überhaupt keine

eigene Homepage besitzen. Laut der Studie der Gesellschaft für Gesundheitsmarktanalyse ist der Hauptgrund für das Fehlen einer Homepage die Überzeugung, über einen guten Ruf ausreichend Neupatienten zu generieren. Auch wenn es scheinbar ohne Homepage funktioniert – tatsächlich sinkt die Akquisitionsrate von Neupatienten durch das klassische Empfehlungsmarketing, während der Wettbewerb stetig zunimmt.

## Durchdachtes Konzept

DITTEL | ARCHITEKTEN hat sich als interdisziplinäres Designbüro zur Aufgabe gemacht, in den Bereichen Archi-

tektur, Innenarchitektur und Kommunikationsdesign ganzheitliche und unverwechselbare Markenidentitäten zu erarbeiten – analog und digital, zweidimensional und im Raum. So entwickelten sie kürzlich das neue Corporate Design der Fachzahnärzte für Kieferorthopädie Dr. med. dent. Patricia Miersch und Dr. med. dent. Thomas Miersch, die sich der Relevanz eines modernen und durchgängigen Auftritts bewusst sind. Für ihre jeweils unabhängigen Praxen wurde ein einheitliches Design entwickelt, das sich durch den Einsatz zweier verschiedener Farbwelten wiederum bewusst deutlich voneinander differenziert. Naheliegend

scheint die Wahl des Anfangsbuchstaben des Nachnamens, doch hinter der Idee steckt mehr. Bewusst wurde ein M mit hakenartigen Enden gestaltet, das an ein Summenzeichen aus der Mathematik erinnert. So wie das griechische Zeichen für die Darstellung der Summe einer Addition verwendet wird, steht es hier stellvertretend für die Summe der beiden Praxen in Stuttgart und Esslingen. Die Symmetrie des Buchstabens lässt dabei eine vielfältige Verwendung zu, besonders auch bei einer Spiegelung oder Anwendung in der Durchsicht.

### Stimmige Außendarstellung

Mittels der neuen Website wird das Konzept virtuell übersetzt. Das Layout der Seite ist als responsives Webdesign angelegt und passt sich den Anforderungen des jeweiligen Endgerätes an. Von der übergeordneten Startseite aus gelangt man auf die zwei eigenständigen Internetauftritte und kann sich dort über die individuellen Behandlungsspektren und allgemeine Fragestellungen informieren. Authentische Fotografien ergänzen das neue Design und komplettieren ein stimmiges Gesamtbild. Eine zielgruppenorientierte Außendarstellung zu entwickeln und diese in Online- und Printmaßnahmen mit einem Wiedererkennungswert zu kommunizieren, ist der Anspruch der Neukonzeption. Der Hauptfokus liegt dabei auf einem ansprechenden Design, das Seriosität vermittelt, Modernität und



Vertrauen schafft. Entstanden ist dabei ein Konzept, das vom Logo, über die Geschäftsausstattung, 2-D-Grafiken im Raum, Infobroschüren und dem Internetauftritt durch das Corporate Design perfekt aufeinander abgestimmt ist.

### Fazit

Ärzte sollten rechtzeitig auf die sich verändernden Ansprüche von Patienten eingehen und in ein ganzheitliches Corporate Design investieren. Durch eine neugeschaffene bzw. geschärfte Markenidentität kann die Akquisitionsrate von Neupatienten aktiv gesteigert und die Kundenbindung bestehender Patienten gefördert werden.



Frank Dittel  
Infos zum Autor

## kontakt.

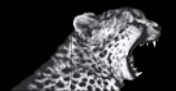
### DITTEL | ARCHITEKTEN GmbH

Rotenwaldstr.100/1  
70197 Stuttgart  
Tel.: 0711 469065-50  
Raabestr. 8  
10405 Berlin  
Tel.: 030 505647-73  
www.d-arch.de

ANZEIGE

# EXZELLENZ IM PRAXISMANAGEMENT

Gut, besser, CHARLY: Die Praxissoftware der solutio GmbH organisiert Praxisprozesse sehr effizient. Termine, Organisations- und Verwaltungsaufgaben sind mit wenigen Klicks erledigt – mit einem System, das von einem Zahnarzt für Zahnärzte entwickelt wurde. Deshalb zahlt sich CHARLY auch vom ersten Tag an aus. Mit bis zu 50 Euro pro Behandlung. Weitere Information dazu oder ein Beratungstermin unter [www.solutio.de/charly](http://www.solutio.de/charly)



# CHARLY

Teil 2

# Das 3E-Praxiskonzept

| Dr. Dr. Johannes Edelmann

Mit diesem Artikel stellt der Autor die biologisch-ästhetische Zahnversorgung als zahnmedizinisches und wirtschaftliches Erfolgskonzept erstmals vor. Natürlich kann das nicht in Form weniger Seiten gelingen, sondern bedarf praktischer Schulungen in entsprechenden Kursen und eventuell auch in Form eines Einzelcoachings vor Ort. Doch es lohnt sich – denn Erfolg, Effizienz und Erfüllung winken als Preis.

Der erste Teil des Artikels ist in der ZWP 3/2015 erschienen und hatte die erste Säule des 3E-Konzeptes, die Effektive Zahnheilkunde ( $E_Z$ ), zum Thema. Der vorliegende zweite und letzte Teil thematisiert die beiden weiteren Säulen des Konzeptes, den Erfolg als Unternehmer ( $E_U$ ) sowie die Erfüllung als Mensch ( $E_M$ ).

## 2. Erfolg als Unternehmer ( $E_U$ )

Wir Zahnärzte sind Freiberufler. Aber wie frei sind wir eigentlich noch? Sind wir nicht nahezu Angestellte der Kassen geworden, „Behandler“ und „Dienstleister“ für den fordernden Patienten, statt Ärzte? Wir sind wirtschaftlich abhängig geworden und verdienen immer weniger. In den 1980er-Jahren war der Zahnarzt noch einer der Spitzenverdiener innerhalb der Ärzteschaft. Heute ist er nahezu das Schlusslicht geworden. Es geht nun darum, unsere Freiheit als selbstständiger Unternehmer zurückzugewinnen und nicht nur Zähne, sondern auch unsere Betriebswirtschaftlichkeit zu sanieren. Aber dies gelingt nur, wenn wir neue, alternative Wege gehen. 3E ist kein Mainstream-Konzept. Dies ist etwas für Pioniere, die auch unternehmerisch ihren eigenen Pfaden folgen möchten, statt sich auf ausgetrampelten Straßen dahintreiben zu lassen. Viele verlieren ihren Idealismus unter dem Gebot eines immer härter werdenden Existenzkampfes. Idealismus ist wichtig, aber erst dann nützlich,

wenn er sich mit einem Realismus paart. Wir müssen verstehen, dass wir keine auf Wolken schwebenden Halbgötter sind, die sich in einem betriebswirtschaftlichen Vakuum befinden, sondern das Unternehmen Zahnarztpraxis führen. Hier gibt es klare Fakten zu beachten, wie die Höhe von Einnahmen, Ausgaben und Gewinnen. Diese entscheiden über Erfolg oder Misserfolg, über unsere Freiheit oder Versklavung, über Aufstieg oder Untergang unseres Unternehmens Zahnarztpraxis.

### 2.1. Ärztliche Ethik und Gewinnstreben im Konsens

Nun könnte der falsche Eindruck entstehen, dass es hier nur um viel Geld ginge. Natürlich denkt ein Unternehmer an seine Gewinne. Es ist sogar sein erklärtes Ziel, Gewinne zu machen und diese möglichst beständig zu steigern. Deshalb muss aber weder die Moral noch die ärztliche Ethik leiden. Ich werde darstellen, dass sogar das Gegenteil der Fall ist. Denn wie fühlt sich ein Zahnarzt, der unter Kassenzwang massenweise Füllungen legt, von denen er weiß, dass sie nicht ewig halten und im Falle von Amalgam auch noch toxisch wirken? Keine Sorge, das 3E-Konzept ist nicht unärztlich, sondern ganz im Gegenteil: Es schafft eine Plus-Plus-Beziehung von Patient und Arzt – beide sind die Gewinner! Vielmehr entstand das 3E-Konzept aus einer besonders hohen Moral heraus. So wollte ich ge-

treu dem Eid des Hippokrates handeln, der besagt: Nihil nocere, also niemals schaden. Und das betraf für mich vor allem das Legen von Amalgamfüllungen. Es ist mittlerweile eindeutig wissenschaftlich erwiesen, dass eine Quecksilberbelastung entsteht.

Also wurde das Amalgam aus meiner Praxis verbannt. Aber was stattdessen? Die Moral verlangt, das Gute zu tun und ich wollte das Beste für meine Patienten, denn Ehrlichkeit währt am längsten. Da auch andere Metalle schädlich sind, wie das in den Legierungen befindliche Palladium, entschloss ich mich, fortan völlig metallfrei zu arbeiten, aber nun auch nicht stattdessen mit billigem Kunststoff drei- und mehrflächige Füllung zu legen, die nicht lange halten. Vielmehr begann ich, meine Patienten ausschließlich mit Keramik zu versorgen, mit Keramikinlays, -teilkronen und -kronen sowie keramischen zirkonbasierten Brücken und Zirkonimplantaten. Ich versprach mir, meine Patienten so zu behandeln, wie ich selbst behandelt werden möchte. Das ist ehrenhaft, kann aber gleichzeitig heißen, genau den Ast abzusägen, auf dem man sitzt.

Wenn Patienten so effizient versorgt werden, dass sie in wenigen Sitzungen für die nächsten 20 Jahre saniert sind, erschöpft sich innerhalb kurzer Zeit das lokale Potenzial an Patienten, das einem Zahnarzt zusteht und die Praxis kann sehr schnell leer werden und untergehen.



„Ohne die Zahnarzt-Software von Dampsoft wäre meine Praxis-Neugründung nicht so erfolgreich und effizient gewesen.“

Dr. med. dent. Sandra Stolz  
Praxis-Neugründerin

**DANKE DAMPSOFT.  
ZUKUNFT GESICHERT.**

Pionier der Zahnarzt-Software.  
Seit 1986.



**DAMPSOFT**  
Die Zahnarzt-Software

Will man als niedergelassener Zahnarzt überleben oder gar gut leben, muss ein besonderes Konzept, eine außergewöhnliche „Geschäftsidee“ und ein „Produkt“ her, das ein Alleinstellungsmerkmal hat. Kann man das vorweisen, erweitert sich der „Markt“ wie von allein, nämlich vom regionalen zum überregionalen und vielleicht zum nationalen und internationalen Einzugsgebiet. Dies bedeutet unternehmerische Freiheit, nämlich einen Markt ohne Grenzen. Auf diese Weise sägt man nicht seinen Ast ab, auf dem man sitzt, sondern es wachsen beständig neue Äste in Form neuer „Märkte“ nach. Wie aus dem Marketing bekannt, nützt die beste Werbung jedoch nichts, wenn das Produkt nicht stimmt. Auf Erfolge ist demnach mit einem schlechten Produkt nicht zu hoffen; mit Mogelpackungen erst recht nicht.

## 2.2. Bioästhetik

Dieser Begriff ist die Vereinigung zweier weitgehend unbesetzter Randgebiete, der biologisch-ganzheitlichen mit der ästhetischen Zahnmedizin.

Mit dem 3E-Konzept wurde nun ein Paket geschnürt, dessen Inhalt die metallfreie Versorgung und die Verschönerung im Frontzahnbereich ist. Diese Integration von Gesundheit und Schönheit, von „Bio“ und „Beauty“, ist neu und so begehrt, dass ein nahezu unerschöpfliches Behandlungspotenzial vorhanden ist.

Ich schätze, dass 99 Prozent der versorgten Menschen Metalle im Mund tragen. Allerdings werden sich immer mehr darüber bewusst, dass Amalgam schädlich ist. Und genauso rapide steigt das ästhetische Bewusstsein. Jeder möchte schöne Zähne haben. Deshalb ist das Paket 3E ein derart

gutes „Produkt“, durch das man mit entsprechender PR-Tätigkeit im Internet und durch Vorträge geradezu zum Erfolg verdammt ist.

## 2.3. Die Eine-Million-Euro-Praxis

Will man tatsächlich eine Million Euro Umsatz im Jahr – und das als Alleinbehandler – machen, müsste man grob gerechnet 100.000 Euro Einnahmen im Monat erzielen. Die restlichen zwei Monate wären Urlaub, was der erfüllenden Lebensqualität des Zahnarztes zugute käme. Teilt man die 100.000 Euro Monatseinnahmen noch einmal durch die Zahl der Wochen im Monat (4,3), ergibt dies aufgerundete 24.000 Euro Umsatz pro Woche. Dies entspricht dann bei fünf Arbeitstagen pro Woche 4.800 Euro Umsatz pro Tag.

## 2.4. Die 30-Stunden-Woche

Wieder aus dem 3. E heraus, der Erfüllung von Lebensqualität, rechne ich nur mit einer 30- statt mit einer 48-Stunden-Woche. Es ist erwiesen, dass deutsche niedergelassene Zahnärzte tatsächlich über 48 Stunden die Woche arbeiten!

Allerdings sind 30 Stunden weniger als zwei Drittel davon. Das ist Lebensqualität, man hat Zeit UND Geld. Aber wie sollte das gehen?

Wenn man montags, dienstags und donnerstags ganztags etwa siebeneinhalb Stunden und mittwochs sowie freitags halbtags je vier Stunden arbeitet, kommt man auf diese rund 30 Wochenstunden.

Dies erfordert jedoch ein wohlorganisiertes Behandlungs- und Zeitmanagement. Denn wenn ich Amalgam- und Kunststofffüllungen, metallhaltige Kronen und Brücken gegen Keramikinlays, vollkeramische Teilkronen, Kronen und

zirkonbasierte Keramikbrücken austausche und/oder Frontzahnverschönerungen mittels Veneers mache, rechne ich für die Rekonstruktion eines Zahnes je eine Einheit (1 EH) und Brückenglieder als eine 1/2 EH.

So entspricht 1 EH ungefähr 1.000 Euro. Das rechnet sich laut GOZ bis zum 3,5-fachen Satz ohne Weiteres. Präpariert man nur 5 EH/Tag, ist das Ziel schon erreicht. Eine solche Präparation von z.B. drei Inlays und zwei Kronen im Oberkiefer dauert höchstens zwei Stunden. Rechnet man dann nochmals eine Stunde zur Eingliederung, hat man drei Stunden gebraucht und das 5x/Woche, was daher 15 Stunden ausmacht. Dazu kommt die Zeit für die Neuaufnahmen. Aber wie viele Neupatienten braucht das Konzept? Versorgt man durchschnittlich pro Patient 5 EH im Oberkiefer und 5 EH im Unterkiefer, hat man 10 EH/Patient, was dann 2,5 Patienten/Woche und zehn Patienten/Monat sind.

Die zehn versorgten Patienten sind dann vielleicht für 20 Jahre fertig und kommen nie wieder oder nur zur Kontrolle/PZR. Also müssen zehn Fälle/Monat in Form von Neupatienten akquiriert werden. Rechnen wir damit, dass zwei von drei Patienten einer solchen Behandlung zustimmen, sind 15 Neuzugänge/Monat erforderlich. Das wären 3,5 Patienten/Woche. Das ist wahrlich kein Problem, weil die Leute gute, ehrliche und fähige Zahnärzte suchen. Ich rechne eine ganze Stunde für die Erläuterung des Konzeptes „Bioästhetik“ einschließlich der Untersuchung und der Therapieplanung sowie einer groben Kostenschätzung. Das wären demnach noch einmal 3,5 Std./Woche, wodurch wir nun bei  $15 + 3,5 = 18,5$  Stunden wären.

ANZEIGE



Aktuell, übersichtlich,  
crossmedial.

ZWP online



1

Die verbleibenden 11,5 Stunden dienen Nacharbeiten wie Bisskorrekturen, kleinen konservierenden Arbeiten wie Frontzahn- und Zahnhalsfüllungen, Regulationsschienen-Kontrollen sowie Neuabformungen, Teambesprechungen, PR-Maßnahmen und Schriftkram. Natürlich gibt es auch wirklich große Fälle. So habe ich einer Patientin 29 Veneers beziehungsweise Teilkronen eingegliedert. Ein anderer Fall war eine Bisshebung, die ebenfalls 29 Rekonstruktionen bedurfte. Diese wurde mit vier Oberkiefer- und fünf Unterkiefer-Regulationsschienen präprothetisch vorbehandelt. Das hob meinen Umsatz um 33.000 Euro und bescherte mir weitere Freizeit.

### 2.5. Outsourcing lästiger Verwaltungsarbeiten

Die Effizienz ist weiterhin durch das sogenannte Outsourcing steigerbar. „Schuster bleib bei deinen Leisten“ bedeutet in der Praxis die Besinnung auf die Kernkompetenzen. Schließlich bin ich Zahnarzt und kein Buchhalter! So wird in meiner Praxis die Erstellung von Heil- und Kostenplänen sowie die Rechnungslegung an eine externe Stelle delegiert. Per TeamViewer hat die Abrechnungsfirma Zugriff auf den Praxiscomputer. Die Forderungen werden im Factoring einem Rechenzentrum verkauft und das Geld ist schon am Folgetag nach der Eingliederung unter Einbehalt von zwei bis drei Prozent der Rechnungssumme auf dem Praxiskonto. Das spart Arbeit, Zeit und Ärger. Auch hat der Patient dadurch die Möglichkeit, eine Ratenzahlung zu vereinbaren, weshalb ihm auch der Schritt zu einer Totalsanierung, die erst einmal mit hohen Kosten verbunden ist, leichter fällt.

### 2.6. Die Umsatz-Kosten-Gewinn-Relationen

Es gibt Zahnärzte, die arbeiten nahezu nur für Miete und Gehälter und gehen mit weniger nach Hause, als ihre Helferinnen oder Zahntechniker. Die Einnahmen sind so gering und die Ausgaben in der Relation so hoch, dass kaum eine Gewinnspanne herauspringt.

Ein Beispiel: Nehmen wir an, die Fixkosten wie Miete und Gehälter usw. betragen 25.000 Euro/Monat. Die umsatzrelevanten Kosten, wie die der Verbrauchsmaterialien, betragen meist nur einen Bruchteil der Fixkosten. Macht man nun z.B. nur 30.000 Euro/Monat Umsatz, hat man vielleicht auch nur 2.000 Euro/Monat variable Kosten. Unter dem Strich bleibt wenig hängen und der Zahnarzt geht dann mit nur 3.000 Euro v. St. nach Hause. Das entspricht einem Zehntel des erbrachten Umsatzes! Viel Arbeit für wenig Geld – höchst unrentabel und wenig befriedigend (Abb. 1, Mitte). Macht man dagegen 100.000 Euro/Monat Umsatz, ändert sich die Kosten/Gewinn-Relation drastisch (Abb. 1, rechts). Die Fixkosten ändern sich nur gering (Prämien, vielleicht eine Helferinnen- oder Technikerstelle mehr), vielleicht steigen sie von 25.000 Euro auf 30.000 Euro. Und wenn auch die variablen Kosten vielleicht auf das Dreifache steigen, schlagen sie dennoch in Relation zu den großen Mehreinnahmen nicht wirklich zu Buche. Rechnen wir statt der 1.500 Euro nun mit 4.000 Euro variablen Kosten. Die Beispielrechnung meint eine Praxis mit Eigenlabor, die nur die Zirkongerüste größerer Brücken an ein Fräszentrum gibt. Bei 100 EH sind das etwa 15 EH à 70 Euro, also rund 1.000 Euro.

# FÜR MEHR ZEIT – FÜR IHR LEBEN.

Sie lieben Ihren Beruf und leben ihn mit großer Begeisterung. Aber alltägliche Aufgaben wie z. B. die Archivierung, Abrechnung oder Terminverwaltung rauben Ihnen kostbare Zeit. Zeit, die Sie lieber Ihren Patienten, der Familie oder Freunden schenken würden.

Mit CGM Z1 optimieren Sie Ihren Praxisalltag – und können die gewonnene Zeit da investieren, wo sie am meisten gebraucht wird.

Mehr Zeit für alles, was zählt: mit CGM Z1.

[cgm-dentalsysteme.de](http://cgm-dentalsysteme.de)  
[cgm.com/de](http://cgm.com/de)



**CompuGroup Medical**



Abb. 2a

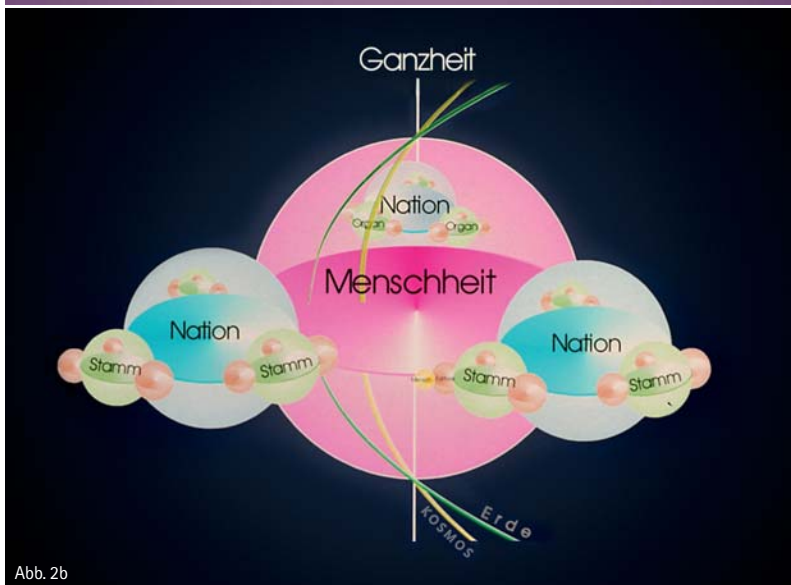


Abb. 2b

So ergibt das bei 100.000 Euro Einnahmen/Monat rund 35.000 Euro Ausgaben/Monat, was einen Gewinn von 65.000 Euro v.St. und 35.000 Euro n.St. ergibt!  
 Das sind im Jahr bei zehn Monaten Praxis ein Gewinn von 650.000 Euro v.St. und etwa 350.000 Euro n.St.  
 und demnach ein Monatsgehalt von 55.000 Euro brutto und etwa 35.000 Euro netto!

### 3. Erfüllung als Mensch (E<sub>M</sub>)

Gesundheit, Sinnerfüllung, Lebensqualität, Freude und Freiheit in Geborgenheit sind höchste menschliche Werte. Diese zu erreichen und zu leben ist das Ziel fast aller Menschen. Neben einer glücklichen Liebesbeziehung und einem schönen Familienleben trägt vor allem auch der Beruf dazu bei.

Viele sehen im Beruf nur den Job, mit dem sie das nötige Geld verdienen, das sie in ihrem Privatleben ausgeben können. Der Job ist in deren Augen ein notwendiges Übel und das Leben beginnt erst nach getaner Arbeit. Wohl dem, der sein Hobby zum Beruf machen kann, der von der ersten Stunde des Tages an leben und in Freude schaffen kann, der im Beruf seine Erfüllung und womöglich gar seine Berufung finden kann.

Es gibt vier Gruppen von Menschen: Die erste Gruppe hat kein Geld und keine Zeit, die zweite Gruppe hat keine Zeit aber Geld, die dritte Gruppe hat kein Geld aber Zeit, die vierte Gruppe hat Geld und Zeit.

Keine Frage, die ersten drei Gruppen leben bestimmt kein erfülltes Leben.

Die vierte Gruppe scheint es geschafft zu haben, zumindest was Geld und Zeit angeht. Dennoch ist dies noch nicht alles. Eine Sinnerfüllung entsteht dadurch eben noch lange nicht. Man stelle sich vor, man hätte so viel Geld, dass man nicht mehr arbeiten bräuchte und sich schon früh zur Ruhe setzen kann. Aber was macht man nun mit der vielen Zeit und dem vielen Geld? Es gibt eine Menge Menschen, die die sogenannte Pensionärkrankheit bekommen. Aus einem stressigen Berufsleben jäh herausgerissen, kommen sie zum plötzlichen Stillstand und wissen nichts mit sich anzufangen, glauben nicht mehr gebraucht zu werden und erkranken psychisch oder physisch. Oder man denke an die Kinder reicher Eltern, die vom Erbe leben können und nicht selten vom Wege abkommen.

Wie erwähnt, müssen die 3 E's in Balance sein. Geld und Zeit ohne erfüllenden Sinn reichen ebenso wenig wie das Verfolgen ausschließlich idealistischer Ziele. Es ist sicher edel und gut, wenn ein Zahnarzt in die Dritte Welt geht und arme, hilfsbedürftige Menschen gratis behandelt. Aber ohne Geld kann er das nicht lange tun, ohne nicht selbst zu verarmen.

Neben der Zeit für uns selbst, für unsere Familie und Freunde, gibt es eben noch einen anderen, größeren Faktor für ein sinnerfülltes Leben. Es ist die Hingabe des Einzelnen an das Ganze in Form einer Selbsttranszendenz. Wir Heutigen kennen nur eine materialistische Weltanschauung, auch das medizinische Menschenbild ist materialistisch geprägt. Es ist reduktionistisch und positivistisch, es besteht seit Newton aus Apparaten, dem Verdauungs-, dem Kau- und dem Denkapparat. Mit diesem veralteten Welt- und Menschenbild kommen wir jedoch weder privat noch beruflich weiter. Ein modernes ganzheitliches, holistisches Selbstverständnis muss her. Bei der 3E-Ausbildung wird dies in Form eines 3-D-Verstehensmodells gelehrt werden. Die Abbildung 2 zeigt einen Ausschnitt davon.

Die moderne Systemtheorie weiß, dass das Einzelne als geschlossenes System an Selbstvergiftung stirbt. In der Systemlehre spricht man auch vom



Entropietod. Es bedarf der Öffnung des Einzelnen zum Großen und Ganzen hin. Zu weit sollte das aber auch nicht gehen, weil sich dann das Einzelne verströmt, entindividualisiert und schließlich an Erschöpfung stirbt. Nur das weder ganz geschlossene noch das zu weit offene System ist in der Lage, sich selbst zu erhalten. Das geschieht, indem es das Seine dem Großen und Ganzen schenkt und von dort das Mehrfache als Lohn zurückerhält. Man nennt das auch „dialektische Integration und Individuation“ – die „Tippel-Tappel-Tour“ der Evolution. Die Einzeller haben sich zu Vielzellern zusammengetan und jeder hat auf diese Weise durch seine Selbsttranszendenz an der Evolution teilgenommen. Der einzelne Mensch ist nicht nur Individuum, sondern auch ein holistisches Fraktal, ein Exemplar, ein Vertreter seiner Familie, seines Volkes und der ganzen Menschheit, ja, der ganzen Schöpfung.

Das ist ein neues, ganzheitliches Welt- und Selbstverständnis, das Sinn macht und das die Medizin braucht: Denn diese kann nur so gut sein, wie ihr Menschen- und Weltbild realitätskonform ist.

Wer egoistisch ist, wird vereinsamen und verkommen, wer nur opportunistisch seine eigenen Vorteile sucht oder sich gar zum Schaden anderer bereichert, bestraft sich selbst seelisch mit Schwermut, Krankheit und unerträglicher Sinnlosigkeit.

Unser zahnärztlicher Dienst am Patienten ist ein Dienst am Nächsten und am Ganzen, ist eine Form der Selbsttranszendenz, der uns wahre Freude und Erfüllung in unser Leben schenkt. Wenn man sich abends zur Ruhe legt und weiß, man hat ein gutes, ehrliches Tagwerk getan, wenn man weiß, dass man das Beste gegeben hat, das zu Gesundheit und zum Wohlbefinden unserer Patienten führt, ist es ein unvergleichliches Gefühl, das wahrhaftig Sinn spendet und uns erfüllt. Und so kommt alles Gute zusammen: Wohlstand, berufliche Erfüllung und ein Leben, das durch Selbst- und Nächstenliebe reich und froh geworden ist.



Dr. Dr. Johannes Edelmann  
Infos zum Autor

## kontakt.

**Zahnarztpraxis**  
**Dr. Dr. Johannes Edelmann**

Kurfürstendamm 212  
10719 Berlin

Tel.: 030 32598330

info@zahnarzt-edelmann-berlin.de

www.zahnarzt-edelmann-berlin.de

# hypo-A

Premium Orthomolekularia



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

## Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

**60% entzündungsfrei in 4 Monaten**  
durch abgestimmte Vitamine und Darmsanierung

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



### Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung  
von Parodontitis

## Info-Anforderung für Fachkreise

**Fax: 0451 - 304 179 oder E-Mail: info@hypo-a.de**

- Studienergebnisse und Therapieschema
- hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-ZWP 4.2015

**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**

# Mindestlohn – Die wichtigsten Fragen und Antworten

| Antje Isbaner

Seit dem 1. Januar 2015 haben Arbeitnehmer einen Anspruch auf einen Mindestlohn von 8,50 Euro brutto pro Stunde. Dieser Anspruch gilt nicht nur für Arbeitnehmer, die nach diesem Stichtag eingestellt werden, sondern auch für bestehende Arbeitsverhältnisse, die bereits vor dem 1. Januar 2015 begonnen wurden. Aber gilt der Mindestlohn für alle Angestellten? Was ist mit Überstunden oder Sonderzahlungen? Und was passiert, wenn der Mindestlohn nicht eingehalten wird? Über die wichtigsten Fragen und Antworten sprachen wir mit der Rechtsanwältin Anna Stenger (Lyck & Pätzold Medizinanwälte).

## *Frau Stenger, gilt der Mindestlohn nach dem Mindestlohngesetz auch für Auszubildende, Praktikanten, Beschäftigte unter 18 Jahren und freie Mitarbeiter?*

Für Auszubildende gilt der Mindestlohn nicht. Hinsichtlich der Vergütung von Auszubildenden hat sich daher durch die Einführung des Mindestlohngesetzes nichts geändert. In der Regel ist die Höhe der Vergütung in den jeweiligen Tarifverträgen geregelt. Bei Praktikanten ist zu differenzieren. Handelt es sich um ein Pflichtpraktikum im Rahmen von Schule, Ausbildung oder Studium, ist kein Mindestlohn zu zahlen. Bei freiwilligen Praktika gilt der Mindestlohn nicht, sofern diese der Berufsorientierung dienen und einen Zeitraum von drei Monaten nicht überschreiten. Praktika über den Zeitraum von drei Monaten hinaus sind dagegen ab dem ersten Tag mit dem Mindestlohn zu vergüten. Beschäftigte unter 18 Jahren fallen nur dann nicht unter den Mindestlohn, wenn sie über keine abgeschlossene Berufsausbildung verfügen. Freie Mitarbeiter fallen nicht unter das Mindestlohngesetz, sofern sie selbstständig für die Praxis tätig werden.

## *Gilt der Mindestlohn für Minijobber?*

Der gesetzliche Mindestlohn findet unabhängig von Arbeitszeit oder Um-

fang der Beschäftigung Anwendung und damit auch für geringfügig Beschäftigte, also Minijobber. Daher ist bei Minijobbern darauf zu achten, dass gegebenenfalls auch die Stundenzahl angepasst werden muss. Aus der maximalen Verdienstgrenze von 450,- Euro monatlich folgt, dass Minijobber bei einem Mindestlohn von 8,50 Euro eine maximale monatliche Arbeitszeit von 52,9 Stunden nicht überschreiten dürfen. Ebenfalls zu beachten ist, dass Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung bei der Berechnung des Mindestlohns außer Betracht bleiben müssen. Daher müssen Arbeitgeber die Beiträge zur gesetzlichen Krankenversicherung und zur gesetzlichen Rentenversicherung zusätzlich zum Bruttostundenlohn tragen. Eine weitere Neuerung besteht darin, dass die Arbeitszeiten von Minijobbern zukünftig aufgezeichnet werden müssen. Diese Aufzeichnungen müssen zwei Jahre lang aufbewahrt werden, um sie bei einer Prüfung durch den Zoll vorlegen zu können. Die Haftung für die ordnungsgemäße Dokumentation und Aufbewahrung liegt beim Arbeitgeber.

## *Gilt der Mindestlohn auch für Sonderzahlungen und Überstunden?*

Sonderzahlungen des Arbeitgebers, wie zum Beispiel Urlaubs- oder Weih-

nachtsgeld, dürfen nicht auf den Mindestlohn angerechnet werden. Dies hat aktuell das Arbeitsgericht Berlin mit Urteil vom 4.3.2015 (AZ.: 54 Ca 14420/14) entschieden. Das Arbeitsgericht Berlin führte aus, dass der gesetzliche Mindestlohn unmittelbar die Arbeitsleistung des Arbeitnehmers entgelten solle. Der Arbeitgeber dürfe daher Leistungen, die – wie ein zusätzliches Urlaubsgeld oder Jahressonderzahlungen – nicht diesem Zweck dienen, nicht auf den Mindestlohn anrechnen. Die Entscheidung ist zwar noch nicht rechtskräftig, allerdings sollte sie von Arbeitgebern beachtet werden, solange es nicht ein anderslautendes Urteil eines Gerichts höherer Instanz gibt.

Vorsicht ist auch bei Mitarbeitern geboten, die regelmäßig Überstunden erbringen. Für erbrachte Überstunden findet ebenfalls der Mindestlohn Anwendung. Daher muss das monatliche Gehalt so bemessen sein, dass für alle erbrachten Arbeitsstunden der Mindestlohn von 8,50 Euro pro Stunde eingehalten wird. Dies gilt auch dann, wenn der Arbeitsvertrag eine Klausel enthält, wonach Überstunden mit dem monatlichen Grundgehalt abgegolten sind.

Eine weitere Besonderheit gilt in diesem Zusammenhang für Mitarbeiter,

die Arbeitszeitkonten führen. Die auf diesen Arbeitszeitkonten angesammelten Stunden müssen innerhalb von zwölf Monaten entweder durch bezahlte Freizeit oder durch Zahlung ausgeglichen werden, wobei auch hier der Mindestlohn einzuhalten ist.

#### *Ist ein vertraglicher Ausschluss des Mindestlohns möglich?*

Regelungen in Arbeitsverträgen, wonach der Mindestlohn eingeschränkt oder ausgeschlossen werden soll, sind unwirksam. Daher ist keine Abweichung von den Bestimmungen des Mindestlohngesetzes zum Nachteil von Mitarbeitern möglich, unabhängig davon, ob diese mit dem Mitarbeiter schriftlich vereinbart wurde.

#### *Wie verhalten sich Tarifverträge zum Mindestlohn?*

In der Regel sind die Vergütungen der aktuell gültigen Tarifverträge so bemessen, dass der Bruttostundenlohn die Mindestlohngrenze von 8,50 Euro einhält. Darauf sollte man sich allerdings nicht blind verlassen, wie es sich jetzt am Beispiel des Gehaltstarifvertrages für Tiererzthelferinnen und Tiermedizinische Fachangestellte zeigt. Dort kann es in den Einstiegsvergütungsgruppen für den Monat Juli 2015 zu einer Unterschreitung des Mindestlohns kommen. Dies liegt daran, dass der Monat Juli im Jahr 2015 mehr Arbeitstage hat als die anderen Monate. Der Mindestlohn muss in jedem konkreten Monat nach den tatsächlichen regelmäßigen Arbeitsstunden eingehalten werden. Ob dies auch bei anderen Tarifverträgen der Fall ist, ist nicht bekannt. Daher sollten Arbeitgeber nachrechnen bzw. durch ihren Steuerberater nachrechnen lassen, ob in ihrer Praxis das Juligehalt bei allen Angestellten ausreichend hoch ist. Sollte es zu einer Unterschreitung des Mindestlohns kommen, sind Arbeitgeber verpflichtet, für diesen Monat eine einmalige Ausgleichszahlung vorzunehmen. Denn: Eine Unterschreitung des Mindestlohns stellt auch dann einen Verstoß gegen das Mindestlohngesetz und damit eine mit hohen Geldbußen zu ahndende Ordnungswidrigkeit dar, wenn der jeweils gültige Tarifvertrag eingehalten wird. Der Gesetzgeber hat

festgelegt, dass Tarifverträge, die zu einer Unterschreitung des Mindestlohns führen, insoweit unwirksam sind. Es obliegt daher den Arbeitgebern und nicht den Tarifverbänden, die Einhaltung des Mindestlohns sicherzustellen.

#### *Welche Konsequenzen drohen bei Verstößen gegen das Mindestlohngesetz?*

Verstöße gegen das Mindestlohngesetz, auch wenn diese lediglich fahrlässig begangen wurden, stellen eine Ordnungswidrigkeit dar, die mit einer Geldbuße bis zu 500.000,- Euro geahndet werden kann.

Verstöße gegen die Dokumentationspflicht können mit einer Geldbuße von bis zu 30.000,- Euro sanktioniert werden. Die Einhaltung des Mindestlohns wird durch die Zollbehörden kontrolliert.

#### *Wie lautet Ihr Fazit zum Mindestlohn?*

In der Zahnarztpraxis müssen Arbeitgeber daher davon ausgehen, dass alle Arbeitnehmer – mit Ausnahme der Auszubildenden – einen Anspruch auf den gesetzlichen Mindestlohn von 8,50 Euro pro Stunde haben. Vor allem bei Mitarbeitern, die regelmäßig Überstunden leisten, und bei Minijobbern müssen Arbeitgeber aufpassen, dass Bestimmungen des Mindestlohngesetzes eingehalten werden. Angesichts der Höhe möglicher Geldbußen bei Verstößen sollten Praxisinhaber ihre Gehaltsstrukturen prüfen und sich auf die neuen Dokumentationspflichten einstellen.



Anna Stenger  
Infos zur Person

## kontakt.

### **Anna Stenger, LL. M.**

Rechtsanwältin  
Fachanwältin für Medizinrecht

### **Lyck & Pätzold Medizinanwälte**

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



### **Sie wollen sich als selbständiger Zahnarzt mit eigener Praxis niederlassen?**

Für unser deutschlandweit expandierendes Expertennetzwerk der **Pluszahnärzte®** suchen wir für **Bonn, München und weitere Standorte**

## **QUALITÄTSORIENTIERTE ZAHNÄRZTE (m/w)**

welche als Partner in unserem erfolgreichen Zusammenschluss innovativer Zahnarztpraxen einsteigen möchten.

Die Pluszahnärzte® sind eine partnerschaftlich organisierte Gruppe von Zahnärzten, die auf verschiedenen Gebieten tätig sind. Seit 20 Jahren wächst die Anzahl der Pluszahnärzte® stetig und wird nun zu einem bundesweiten Netzwerk ausgedehnt.

Wollen Sie, dass in Ihrer Praxis der Patient im Mittelpunkt steht und Sie Ihre Passion „Zahnarzt zu sein“, erfolgreich leben können?

Wir begleiten Sie in allen Themen von Planung der Praxisausstattung bis zu den vertraglichen Regelungen für Ihre Praxis. Von Anfang an entlasten wir Sie bei allen administrativen Tätigkeiten des Zahnarztalltags, so dass Sie sich völlig auf Ihre Patienten konzentrieren können.

Wenn Sie Interesse haben, sich unser Konzept näher anzuschauen, würden wir uns über eine Kontaktaufnahme freuen.



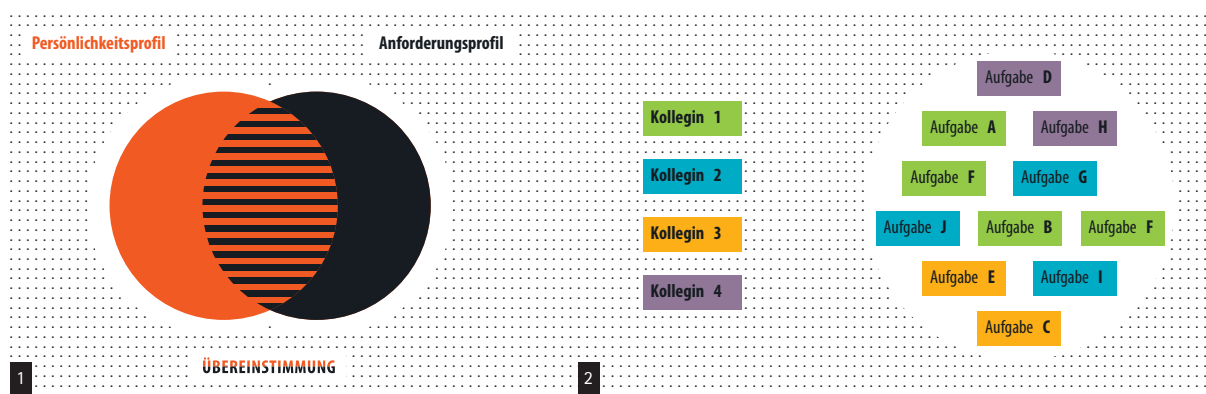
oral + venture AG  
Berliner Allee 61 · 40212 Düsseldorf  
Telefon +49 211 863 271 90  
Volkan.Demirbas@oral-venture.de  
www.diepluszahnärzte.com

Fragen und Antworten

# Umgang mit dem „schwierigen“ Chef

| Dr. Lea Höfel

An dieser Stelle können unsere Leser der langjährigen ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel Fragen im Bereich Psychologie stellen – in Bezug auf Patienten, das Team und sich selbst. Die Fragen und Antworten finden Sie hier redaktionell aufbereitet wieder. In dieser Ausgabe der ZWP geht es um die Frage, wie mit als schwierig wahrgenommenen Chefs umgegangen werden kann. Psychologin Dr. Lea Höfel antwortet.



**1** **ÜBEREINSTIMMUNG**

**A**nfrage: *Wir sind eine Zahnarztpraxis mit einem Behandler und vier Teamkolleginnen. Unsere Schwerpunkte liegen im ästhetischen Bereich, sodass Prophylaxe, Bleaching und Implantatversorgungen im Mittelpunkt stehen. Aus unserer Sicht arbeiten wir fleißig, sorgfältig und erfolgreich. Unser Chef hingegen gibt uns zunehmend das Gefühl, unzuverlässig, faul und inkompetent zu sein. Wir wissen nicht, was neuerdings in ihm vorgeht, da er noch nie einen Einblick in seine Gedankenwelt gewährt hat. Er kontrolliert uns in letzter Zeit immer öfter, bemängelt unsere Arbeitsmoral und wirft uns vor, zu wenig Profit zu erwirtschaften. Ist es möglich, wieder ein besseres Arbeitsklima zu erlangen?*

Ihre Anfrage ist ohne genauere Kenntnisse der Situation und der Personen

nicht einfach zu beantworten. Es scheint, als ob sich das momentane Arbeitsklima verschlechtert hat. Hat sich in Ihrer Teamzusammensetzung etwas geändert? Gab es Vorfälle, die das Verhalten Ihres Chefs erklären könnten? Ist die Praxis in wirtschaftlichen Schwierigkeiten? Gibt es private Themen, die den Praxisalltag überschatten? Was auch immer die Gründe für die Veränderung sind, so wird doch deutlich, dass sie als Team darum bemüht sind, ein kollegiales und angenehmes Arbeitsumfeld zu gestalten.

Die kurze Beschreibung Ihres Chefs lässt erahnen, dass es sich um einen zielorientierten Menschen handelt, der vorwiegend den wirtschaftlichen Aspekt seiner Praxis im Blickfeld behält. Da er Ihnen noch „nie einen Einblick in seine Gedankenwelt gewährt hat“, gehe ich davon aus, dass zwischenmensch-

liche Kontakte, Vertraulichkeiten und Emotionen nicht zu seinen Stärken gehören. Dies macht es momentan für Sie umso schwerer, die negative Entwicklung in einem offenen Gespräch umzukehren. Ich vermute, dass es Ihnen nicht gelingen wird, Ihren Chef mit seinem aktuellen wirtschaftlichen Fokus auf die negative Grundstimmung, den Missmut und die Unzufriedenheit hinzuweisen. Möglicherweise könnte ihn das sogar noch mehr darin bestätigen, dass seine Mitarbeiterinnen sich zu wenig um die Arbeit und zu viel um ihre Gefühle kümmern. Das ist von ihm sicherlich nicht absichtlich negativ interpretiert, aber in seiner Welt haben am Arbeitsplatz diese Themen keinen Vorrang.

Ihr Ziel ist es, das Arbeitsklima zu verbessern – das Ihres Chefs, kompetente Mitarbeiter und wirtschaftlichen Erfolg

zu kombinieren. Können Sie sich vorstellen, Ihr Ziel zu erreichen und auf dem Weg dorthin die Schwerpunkte Ihres Chefs einzubeziehen?

### Herangehensweise

Ich schlage einen geordneten, nüchternen und faktenorientierten Ansatz vor. Ein möglicher Weg ist, dass Sie alle Aufgaben sammeln, die aus ihrer Sicht in der Zahnarztpraxis anfallen. Dann erstellen Sie für jede Kollegin ein Tätigkeitsprofil mit Aufgabenbereichen, die von der Mitarbeiterin abgedeckt werden. Verschriftlichen Sie die Kompetenzen und Interessenschwerpunkte jedes Teammitglieds. Ein strukturierter und wirtschaftlich denkender Mensch ist üblicherweise von Grafiken begeistert. Vielleicht illustrieren Sie, welche Anforderungen sich mit der Persönlichkeit und den Kenntnissen der Mitarbeiter überschneiden (Abb. 1), oder welche Aufgaben von welchen Mitarbeitern übernommen werden (Abb. 2). Dadurch zeigen Sie, dass Sie sich in Ihrer „Beschwerde“ nicht von Emotionen und persönlichen Befindlichkeiten leiten lassen (welche Ihrem Chef eher unangenehm sind), sondern dass Sie dasselbe Interesse verfolgen wie er. Geben Sie ihm dabei Raum, die Grafiken zu ergänzen, fragen Sie ihn nach seiner kompetenten Einschätzung Ihrer Überlegungen. Zum einen zeigen Sie ihm mit dieser Herangehensweise, dass Sie seine Wünsche und Vorstellungen unterstützen. Ganz nebenbei verdeutlichen Sie ihm aber auch, dass das Team fleißig und fachkundig arbeitet.

Wirtschaftliche Aspekte können Sie in ähnlicher Form angehen. Sie sollten einen Überblick über die Entwicklung der letzten Monate und Jahre haben. Machen Sie sich selbst bewusst, welche Bereiche finanzielle Vorteile oder Nachteile bringen. Mit diesem Grundgerüst können Sie Ihren Chef nach seinen Vorstellungen befragen und sachlich erarbeiten, wie Sie diese verwirklichen können.

Einigen Sie sich innerhalb Ihres Teams darauf, wer das Gespräch vorrangig mit dem Chef führt. Es wird ihn nicht erfreuen, wenn vier Personen anklagend vor ihm sitzen. Bleiben Sie sachlich, klar und themenbezogen. Mit dieser Herangehensweise wünsche ich Ihnen einen positiven Verlauf mit Verbesserung der Wirtschaftslage und des Arbeitsklimas.

**Stellen Sie uns Ihre Fragen!**  
zwp-redaktion@oemus-media.de

Dr. Lea Höfel  
Infos zur Autorin



## kontakt.

**Dr. Lea Höfel**

Tel.: 0178 7170219

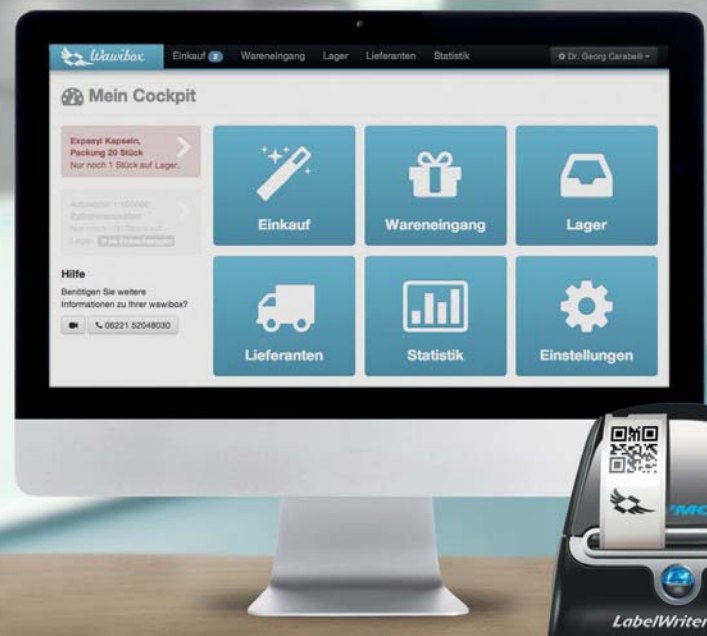
hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de

www.weiterbildung-zahnheilkunde.de



**Wawibox**

**Die Lösung**



„Zahnarztpraxen  
sparen Zeit,  
Geld und Nerven.  
Jeden Tag!“

Erfahren Sie hier alles Wichtige über die  
online Materialwirtschaft mit Preisvergleich...

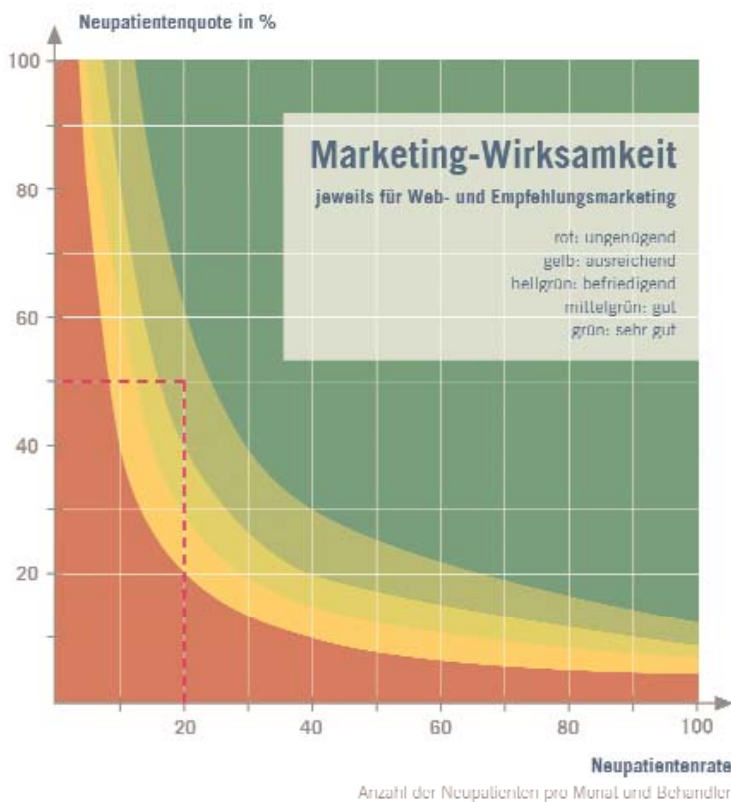
[www.wawibox.de](http://www.wawibox.de)

06221 52048030

## Wie wirksam ist Ihr Marketing wirklich?

Prof. Dr. Thomas Sander

In dem Beitrag „100 Euro für Marketing – 1.000 Euro mehr Gewinn“ in der ZWP-Ausgabe 3/2015 wurde auf die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Marketing-Erfolgsfaktoren hingewiesen. In diesem Business-Tipp wird ein einfaches Kontrollinstrument für die Wirksamkeit Ihrer Marketingmaßnahmen vorgestellt.



Anmerkung: Die Grafik gilt sowohl für das Web- als auch für das Empfehlungsmarketing (Copyright: Prof. Dr. Thomas Sander).

„Ich generiere nur wenig Patienten über das Internet. Was soll ich tun?“ Diese Frage wurde mir in den letzten Jahren sehr häufig gestellt. Immer musste ich antworten: „Es kommt darauf an ...“ Es muss stets der Zusammenhang zwischen der Neupatientenrate und der Neupatientenquote gesehen werden. Die mittlere Neupatientenrate beträgt zwischen zehn und 15 Neupatienten pro Monat und Behandler. Diese Zahl ist erforderlich, um langfristig einen Patientenschwund durch Wegzug oder andere Gründe aufzufangen. Weiterhin gilt: Der Anteil der Neupatienten, die also das erste Mal die neue Praxis betreten, sind im Mittel zu gut 40 Prozent durch das Internet zuerst auf die Praxis aufmerksam geworden. Die gleiche Neupatientenquote gilt für das Empfehlungsmarketing: Gut 40 Prozent kommen aufgrund einer Empfehlung in die Praxis.

### Rate und Quote

Bei einer hohen Neupatientenrate kann die Webquote auch geringer sein, wenn die absolute Zahl der Neupatienten, die über das Internet zuerst auf die Praxis aufmerksam wurden, überdurchschnittlich ist. Das ist zunächst etwas verwirrend, wird aber durch die beigelegte Grafik erklärt.

### Beispiele

Wenn eine Praxis 20 Neupatienten pro Behandler und Monat hat, ist das überdurchschnittlich. Das Marketing (einschließlich des guten Rufs der Praxis) ist zufriedenstellend. Wenn diese Praxis nun 50 Prozent der Neupatienten über das Internet generiert (gestrichelte Linie), bedeutet dies überschlägig, dass das Webmarketing gut funktioniert (mittelgrüner Bereich).

Bei einer Praxis, die zwar mit 60 Neupatienten weit über dem Durchschnitt liegt, aber lediglich 10 Prozent über Empfehlung erreicht, sollte über das Empfehlungsmarketing nachgedacht werden – es ist lediglich „ausreichend“ (gelber Bereich).

### Anwendbarkeit

Selbstverständlich ersetzt eine solche Kurve kein systematisches Marketing-Controlling (siehe ZWP-Ausgabe 3/2015), aber es liefert einen ersten Anhalt, wie wirksam das Marketing Ihrer Praxis in den wichtigsten Bereichen – Web und Empfehlung – ist.



Prof. Dr. Thomas Sander  
Infos zum Autor

Sander Concept GmbH  
Infos zum Unternehmen

## Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

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

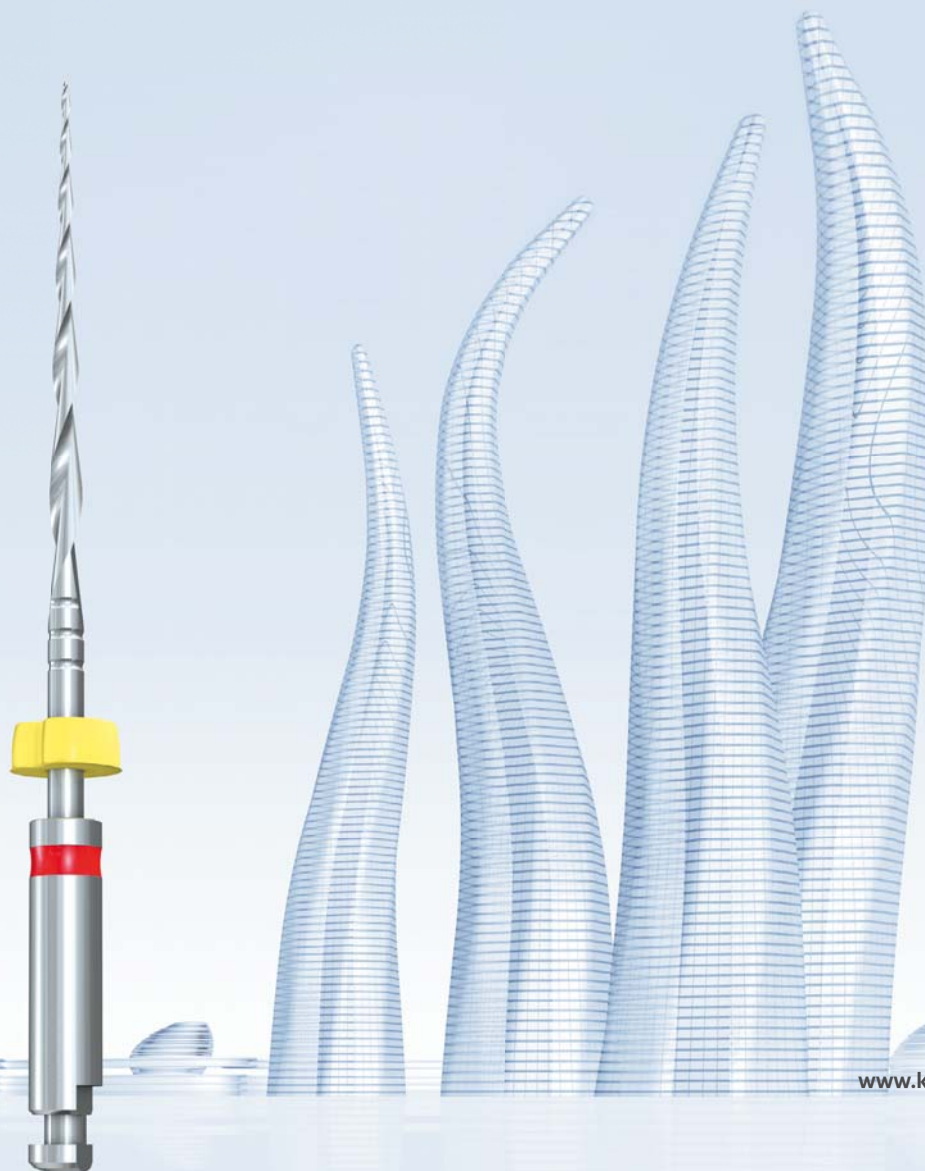


# Ein neues Level der Flexibilität. **F6** SkyTaper.

---

Endlich ein Ein-Feilen-System, das optimale und komplette Flexibilität zur Behandlung nahezu aller Kanal anatomien bietet. Der neue F6 SkyTaper von Komet®. Das neue rotierende System mit Taper 6 ermöglicht die Wurzelkanalaufbereitung mit nur einer Feile.

Fünf verschiedene Feilengrößen sorgen dabei für ein lückenloses Anwendungsspektrum. Zusätzliche Flexibilität bietet die Beschaffenheit jeder einzelnen Feile: Trotz des größeren Tapers ist der F6 SkyTaper spürbar geschmeidiger als vergleichbare Instrumente.



## Neuerungen im Bereich der Sozialversicherungen in 2015

Eyk Nowak

Auch zum 1. Januar 2015 gab es wieder einige Änderungen im Bereich der Sozialabgaben. So gilt ab dem 1. Januar 2015 für die Krankenversicherungspflicht eine neue Jahresarbeitsentgeltgrenze. Diese beträgt nunmehr 54.900 EUR (2014: 53.550 EUR). Arbeitnehmer, deren regelmäßiges Jahresarbeitsentgelt über diesem Wert liegt, sind nicht mehr krankenversicherungspflichtig.

Das bedeutet, dass diese Arbeitnehmer auch eine private Krankenversicherung wählen können. Dies dürfte insbesondere für angestellte Zahnärzte interessant sein. Arbeitnehmer, die bereits bei Beginn ihrer Beschäftigung auf Basis einer vorausschauenden Betrachtung ein regelmäßiges Jahresarbeitsentgelt erhalten werden, das die oben genannte Grenze überschreitet, sind von der Krankenversicherungspflicht ab Beginn ihrer Beschäftigung befreit. Zu dem regelmäßigen Jahresarbeitsentgelt zählt, neben einer fixen Grundvergütung, auch die zu erwartende umsatzbezogene Vergütung. Heute dürften sich wohl bei den meisten angestellten Zahnärzten die Gesamtvergütung aus einer fixen Grundvergütung und einer umsatzbezogenen Vergütungskomponente zusammensetzen.

Darüber hinaus gilt die Versicherungsfreiheit in der Krankenversicherung unverändert für Personen, die nach Vollendung des 55. Lebensjahres versicherungspflichtig werden sollten. Dies betrifft zum Beispiel Praxisabgeber, die nach der Übergabe der Praxis an einen Nachfolger im Rahmen eines sich ggfs. anschließenden Arbeitsverhältnisses weiterhin als Zahnarzt tätig sein wollen. Diese Arbeitnehmer bleiben versicherungsfrei, wenn sie in den letzten fünf Jahren vor Eintritt der Versicherungspflicht durch das neue Angestelltenverhältnis nicht gesetzlich krankenversichert waren, zum Beispiel deshalb, weil sie vorher hauptberuflich selbstständig erwerbstätig waren. In diesem Fall würde auch das Unterschreiten der Jahresarbeitsentgeltgrenze, zum Beispiel durch Reduzierung der Arbeitszeit im Rahmen einer Altersteilzeitervereinbarung, nicht zum Eintritt der Krankenversicherungspflicht führen. Im Bereich der sogenannten Minijobs, also bei einem geringfügig entlohnten Beschäftigten, gilt ab dem 1. Januar 2013 bereits eine neue Entgeltgrenze von 450 EUR pro Monat (vorher 400 EUR). Ab diesem Zeitpunkt gilt jedoch auch, dass die Versicherungsfreiheit für solche Beschäftigungsverhältnisse nur noch für die Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung gilt. Für alle geringfügig Beschäftigten, die ab dem 1. Januar 2013 ein geringfügiges Beschäftigungsverhältnis neu aufgenommen haben, gilt grundsätzlich eine Versicherungspflicht in der Rentenversicherung. Allerdings besteht die Möglichkeit für diese Arbeitnehmer, sich von der Rentenversicherungspflicht befreien zu lassen. An diesen Regelungen hat sich auch im Jahr 2015 nichts geändert. Im Zusammenhang mit dem Thema Minijob ist darüber hinaus auf Folgendes hinzuweisen: Arbeitnehmer, die mehrere geringfügige Beschäftigungsverhältnisse haben, bleiben so lange versicherungsfrei, bis das Entgelt aller Minijobs zusammengerechnet nicht mehr als 450 EUR pro Monat beträgt. Für den Arbeitgeber besteht hierbei das Risiko, dass er tatsächlich keine Kenntnis davon haben kann, welche Entlohnung

der geringfügig Beschäftigte in seinen anderen Minijobs tatsächlich erhält. Er muss sich daher unbedingt schriftlich bestätigen lassen, dass die Gesamtvergütung des Arbeitnehmers aus den Minijobs den Betrag von 450 EUR nicht überschreitet. Ansonsten müsste der betroffene Arbeitgeber im Rahmen einer Prüfung für das bisher als Minijob behandelte Arbeitsverhältnis die Sozialabgaben nachträglich abführen. Zu beachten ist hier außerdem, dass die Reihenfolge der Anmeldungen der jeweiligen Minijobs maßgeblich ist. Das heißt, dass der Arbeitgeber, bei dem der Minijob zuerst angemeldet wurde, durch eine solche nachträgliche Versicherungspflicht nicht betroffen ist, da bei „seinem“ Minijob die Grenze von 450 EUR nicht überschritten wurde. Erst bei den weiteren Arbeitgebern kann es dann zu einer solchen Überschreitung kommen, sodass dann eine Pauschalversteuerung nicht mehr möglich wäre.

Außerdem ist ein weiterer wichtiger Sonderfall zu beachten. Für Arbeitnehmer mit einer versicherungspflichtigen Hauptbeschäftigung gilt, dass diese nur eine weitere geringfügige und damit pauschal versteuerte Beschäftigung ausüben können. Dies gilt auch dann, wenn in diesem einen geringfügigen Beschäftigungsverhältnis die Entlohnungsgrenze von 450 EUR pro Monat nicht erreicht wird. Jedes weitere geringfügige Beschäftigungsverhältnis eines solchen Arbeitnehmers ist mit der Hauptbeschäftigung zu addieren und führt damit zu einer vollen Versicherungspflicht. Darüber hinaus kann diesem Arbeitnehmer dann nur mit der Lohnsteuerklasse 6 die Vergütung in diesem „Minijob“ ausbezahlt werden. Es ist also nicht möglich, dass ein Arbeitnehmer mit einem versicherungspflichtigen Hauptbeschäftigungsverhältnis mehr als einen Minijob erhalten kann.

Für einen Minijob außerhalb von Privathaushalten muss der Arbeitgeber pauschal einen Anteil von 15 Prozent des Entgelts zur Rentenversicherung bezahlen, 13 Prozent zu Krankenversicherung (sofern der Minijob in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert ist) und gegebenenfalls eine pauschale Lohnsteuer von 2 Prozent. Wenn für den Arbeitnehmer kein Antrag auf Befreiung von der Rentenversicherungspflicht gestellt wurde, muss der Arbeitnehmer außerdem die Differenz zwischen dem Beitragssatz zur gesetzlichen Rentenversicherung und dem Arbeitgeberanteil von 15 Prozent tragen. Im Jahre 2015 beträgt diese Differenz 3,7 Prozent, da der Beitragssatz bei der gesetzlichen Rentenversicherung mit 18,7 Prozent festgelegt wurde.

### 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



# Erfolg im Dialog

dental  
bauer



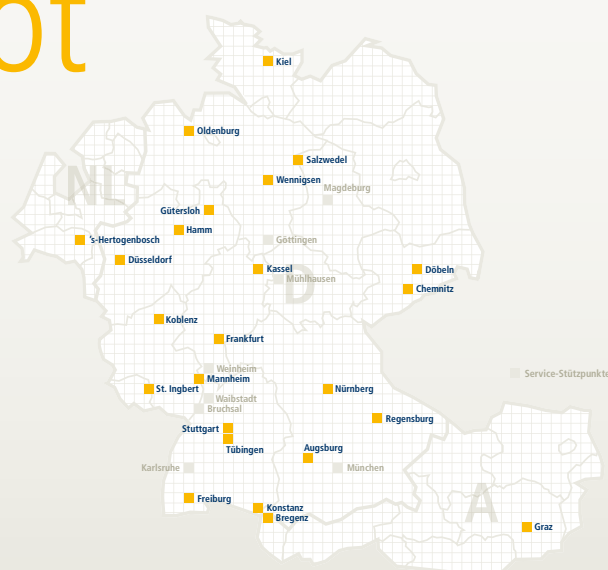
Wachstum  
Innovation  
Visionen  
Vertrauen  
Ziele  
Stabilität

## 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](mailto:info@dentalbauer.de)  
[www.dentalbauer.de](http://www.dentalbauer.de)



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

## Besonderheiten beim Präparieren und Füllen von Kavitäten

Judith Kressebuch

Die Leistung nach der GOZ-Ziffer 2030 für besondere Maßnahmen beim Präparieren oder Füllen von Kavitäten kann je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich nicht für jede notwendige Maßnahme berechnet werden, sondern nur einmal je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich. Wird jedoch eine besondere Maßnahme beim Präparieren und eine besondere Maßnahme beim Füllen der Kavität erbracht, ist die Leistung maximal zweimal je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich ansetzbar.



Unter Präparieren versteht man die mechanische Bearbeitung von Zahnhartsubstanz oder Implantatabutments. Diese besonderen Maßnahmen können nicht nur bei der Präparation von Zähnen zur Aufnahme von Kronen, Brücken, Teilkronen, Inlays etc. anfallen, sondern auch beim Präparieren von Füllungskavitäten, Beschleifen der Implantataufbauten oder bei der Aufbereitung von Wurzelkanälen. Die Darstellung der Präparationsgrenze berechtigt auch zum Ansatz der GOZ 2030. Werden Fäden gelegt, Keile oder Klammern gesetzt, kommt der Laser oder das Elektrotom zum Einsatz, dann werden diese besonderen Maßnahmen beim Füllen von Zähnen, Wurzelkanälen oder Zahnhälsen ebenfalls nach der GOZ 2030 je Kieferhälfte oder Frontzahnbereich berechnet. Auch das Separieren aus kieferorthopädischen Gründen gehört zum Leistungsinhalt der GOZ 2030.

Bei Füllungen nach den GOZ-Ziffern 2050, 2070, 2090 und 2110 ist die Verwendung einer Matrize keine besondere Maßnahme, sondern Inhalt der Leistung. Das Anlegen von Formgebungshilfen ist jedoch bei den dentinadhäsiven Rekonstruktionen nach den GOZ-Ziffern 2060, 2080, 2100, 2120 und 2180 kein Leistungsbestandteil und kann als besondere Maßnahme berechnet werden. Auch das Beseitigen oder Verdrängen von störendem Zahnfleisch, die Stillung einer übermäßigen Blutung und das Separieren eines Kontaktpunkts ist eine besondere Maßnahme.

Werden mehrere besondere Maßnahmen in einer Kieferhälfte/Frontzahnbereich beim Füllen von Kavitäten erbracht, kann die GOZ 2030 nur einmal berechnet werden. Ebenso verhält es sich bei mehrfachen Maßnahmen im Zuge der Präparation. Dieser Mehraufwand sollte bei der Rechnungsstellung durch eine Anhebung des Steigerungsfaktors

nach § 5 Abs. 2 GOZ berücksichtigt werden. Bei besonders aufwendigen und zeitintensiven Maßnahmen empfiehlt sich eine Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 GOZ im Vorfeld der Behandlung mit dem Zahlungspflichtigen zu treffen.

Die Anwendung von Kariesdetektor ist eine selbstständige Leistung, die nicht in der GOZ-Ziffer 2030 enthalten ist. Meist kommt der Kariesdetektor zum Einsatz, wenn die Karies bereits auf herkömmlichem Weg entfernt wurde oder er bereits frühzeitig eingesetzt wird, wenn auf dem Röntgenbild der Verlust der Substanz noch nicht klar zu erkennen ist. Diese medizinisch notwendige Leistung kann daher gemäß § 6 Abs. 1 der GOZ analog berechnet werden. Welche Gebührensätze der behandelnde Zahnarzt als gleichwertig erachtet, liegt im Ermessen des Behandlers. Die Auswahl erfolgt nach Art, Kosten- und Zeitaufwand.

### Fazit

Je Kieferhälfte oder Frontzahngebiet ist die besondere Maßnahme nach der GOZ 2030 je einmal beim Füllen von Kavitäten und einmal beim Präparieren berechnungsfähig. Die zweimalige Berechnung je Kieferhälfte/Frontzahngebiet ist nur möglich, wenn eine Maßnahme beim Präparieren und eine Maßnahme beim Füllen von Kavitäten anfällt. Pro Sitzung kann die GOZ 2030 also maximal acht Mal berechnet werden.



Judith Kressebuch  
Infos zur Autorin



büdingen dent  
Infos zum Unternehmen

### 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

# BEAUTIFIL-Bulk

Ein Bulk – zwei Viskositäten



Restorative



Flowable



Official Partner



Minimally Invasive  
Cosmetic Dentistry

Zwei Viskositätsstufen – stopfbar und fließfähig

Niedrige Polymerisationsschrumpfung und Schrumpfungsspannung

Für Inkrementstärken bis 4 mm



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

## Ungleichbehandlung beim digitalen Röntgenzuschlag GOÄ-Nr. 5298

Dr. Dr. Alexander Raff

Digitale Röntgentechniken werden seit Mitte der 1980er-Jahre eingesetzt. In der Zahnheilkunde begann die Verbreitung digitaler Systeme etwa zehn Jahre später.

Alle intraoralen (GOÄ-Nr. 5000) und auch alle extraoralen Aufnahmen (Panoramaschichtaufnahme GOÄ-Nr. 5004), Nicht-Panoramaschicht- und Schädelteilaufnahmen (GOÄ-Nr. 5095, z.B. Kiefergelenkaufnahmen, Nasennebenhöhlenaufnahmen) und Schädelaufnahmen wie z.B. die Ferrnröntgenseitenaufnahme (FRS, GOÄ-Nr. 5090) können daher seit circa 20 Jahren digital hervorragend erstellt werden.

Anstelle der Schwärzung eines Films wie bei der konventionellen Röntgenaufnahme werden bei der digitalen Röntgenuntersuchung Daten durch den Einsatz von verschiedenen Detektoren/Empfängern direkt oder indirekt aufgezeichnet, über datenverarbeitende Systeme gespeichert und durch spezielle Software weiterverarbeitet bzw. ausgewertet. Digitale Röntgentechniken haben einige wesentliche Vorteile: Durch die digitalen Verfahren wird in aller Regel die Strahlenexposition des Patienten reduziert. Außerdem kann die digital erstellte Aufnahme nach der Bilderzeugung durch verschiedene Nachverarbeitungsverfahren – wie z.B. Kontrast- und Helligkeitsveränderungen, Zoomfunktionen oder den Einsatz von auf spezielle diagnostische Fragestellungen hin zugeschnittenen Filtern – optimiert werden. Durch derartige Nachverarbeitungen kann in vielen Fällen auch bei nicht optimal belichteten Aufnahmen eine erneute Strahlenexposition vermieden werden.

Als besondere Vorteile der digitalen Bildgebung sind außerdem die schnelle Verfügbarkeit, die vereinfachte Archivierung, der verlustfreie Datentransfer und die einfache Multiplizierbarkeit – z.B. für Konsile oder nachbehandelnde Ärzte – zu nennen.

Nach aktuellen Schätzungen werden derzeit in den Zahnarztpraxen ca. 50 Prozent aller Röntgenaufnahmen digital erstellt. Die Einrichtung eines digitalen Röntgensystems in den Zahnarztpraxen stellt eine hohe bis sehr hohe Investition dar. Leider finden diese Investitions- und Unterhaltskosten gerade in der Zahnarztpraxis praktisch keine Berücksichtigung in der Liquidation der Röntgenaufnahmen. Warum ist das so?

1. Vorschnell freut sich der Zahnarzt darüber, dass es doch den digitalen Zuschlag der GOÄ-Nr. 5298 gibt, der immerhin 25 Prozent vom Einheitsatz der jeweiligen Röntgenposition umfasst. Bei genauerem Hinsehen ernüchternd und völlig unverständlich ist aber der in der GOÄ ebenfalls definierte Ausschluss der Röntgenaufnahmen der Zähne und des Orthopantomogrammes von diesem Zuschlag für digitales Röntgen nach der GOÄ-Nr. 5298. Einzig und allein die GOÄ-Nrn. 5000 bis 5004, die ja den weit überwiegenden Hauptteil aller Röntgenaufnahmen in der Zahnarztpraxis und immerhin 2,71 Prozent Anteil am Honorarvolumen ausmachen, sind vom Zuschlag nach der GOÄ-Nr. 5298 ausgenommen. Erst ab der GOÄ-Nr. 5010 können dann alle anderen Röntgenaufnahmen (so z.B. auch die viel selteneren Schädelteil- oder Ferrnröntgenaufnahmen nach den GOÄ-Nrn. 5095 und 5090) zusammen mit dem

Zuschlag GOÄ-Nr. 5298 berechnet werden. Dies stellt eine Ungleichbehandlung der zahnärztlichen Radiologie dar, die durch nichts zu rechtfertigen ist.

2. Wird der erhöhte apparative Aufwand als Begründung für eine Faktorsteigerung herangezogen, so wird dies häufig von Erstattungsstellen nicht akzeptiert. Es fehle hier an der sich gerade auf den jeweiligen Patienten zu beziehenden Besonderheit der Schwierigkeit bzw. des konkreten Aufwandes der Leistung, die bzw. der sich von der großen Mehrzahl der Behandlungsfälle zu unterscheiden habe. In Praxen mit digitaler Röntgentechnik werde aber typischerweise immer digital geröntgt. Die diesbezügliche Argumentation wird von Gerichtsurteilen unterstützt, so z.B. vom VG Stuttgart mit den Aktenzeichen 12 K 2580/11, 12 K 753/11, 12 K 1225/12 und 6 K 4261/12.
3. Der digitalen Röntgentechnik fehlt natürlich auch das entscheidende Charakteristikum der selbstständigen Leistung verglichen mit der gewöhnlichen Röntgentechnik. Insofern scheidet eine Berechnung nach §6 Abs. 1 GOZ, dem Analogieverfahren, von vorneherein aus.

Dem Vernehmen nach ist bei der GOÄ-Reform, die sich gerade in der entscheidenden Phase der Diskussion befindet, ab 2016 nicht damit zu rechnen, dass es im radiologischen Kapitel O der GOÄ zu höheren Bewertungen der Röntgenaufnahmen kommt, ganz im Gegenteil. Insofern ist es äußerst fraglich, ob die Stimme der Zahnärzteschaft gehört wird, wenn sie wenigstens ein Ende der Ungleichbehandlung hinsichtlich des digitalen Röntgenzuschlages fordert und einen digitalen Röntgenzuschlag auch für die zahnärztliche Radiologie anmahnt.

Die digitale Radiografie stellt ein Beispiel par excellence dar, dass der medizinische Fortschritt in den Zahnarztpraxen zum Wohl der Patienten, der typischerweise mit höheren Investitionskosten einhergeht, in den Gebührenordnungen nicht abgebildet wird.

Mit anderen Worten: Finanziert wird der Fortschritt von der Zahnärzteschaft.

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

### Dr. Dr. Alexander Raff

Zahnarzt/Arzt

Herausgeber „DER Kommentar zu BEMA und GOZ“

Kontakt über:

Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH

53757 Sankt Augustin

Tel.: 02241 3164-10

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



Dr. Dr. Alexander Raff  
Infos zum Autor

KURS I:  
Von der  
Implantats-  
planung bis zur  
Implantation



KURS II:  
Zygoma  
Implantate



KURS III:  
Ästhetische  
Implantologie /  
Frontzahn-  
ästhetik



KURS IV:  
4-Comfort®  
und All-on-4™  
Prinzip

# Mehr als **NUR** ein Fortbildungsprogramm...

**Lernen Sie vom Spezialisten!** Unsere **Fortbildungen** unter der Leitung von Dr. Richard Meissen, MSc Implantologie, einem der führenden Implantologen Europas, haben das Ziel, Ihnen ein praxistaugliches Konzept der dentalen Implantologie zu vermitteln – von der Planung über die prothetische Versorgung bis hin zur effizienten Patientenkommunikation.

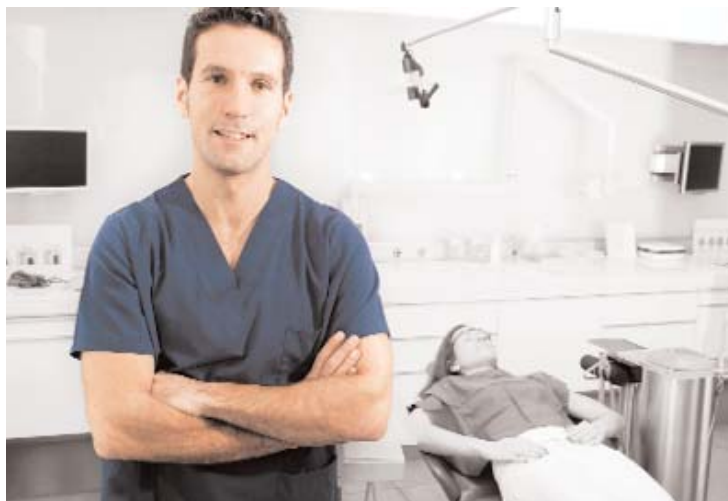
Mit der Erfahrung aus rund 19 Jahren und über 25.000 gesetzten Implantaten gehört das **Brånemark Osseointegration Center Deutschland** zu den führenden Implantologiezentren in Europa. Wir arbeiten auf dem neuesten Stand der Forschung und zugleich auf höchstem Fach- und Qualitätsniveau.

## Nur die Zahlen stimmen nicht!

Gabi Schäfer

„Hilfe! Es ist alles in Ordnung.“ – so in etwa war das Resümee einer Praxisberatung, zu der ich kürzlich bestellt wurde, weil „die Zahlen nicht stimmen“.

Vor der Behandlung die Diagnostik – dies gilt auch für Praxisberatungen, und so bin ich Punkt für Punkt meines Diagnoseformblatts durchgegangen: Zwölf Patienten kamen in den letzten vier Wochen erstmalig in die Praxis, zum Teil über das Internet, zum Teil auf Empfehlung, und natürlich „wird auf die Wünsche des Patienten eingegangen“. Da mein Fragebogen etwas hinterlistig ist, kommt eine ganze Weile später die Frage, inwieweit sich die Wünsche des Patienten denn im Behandlungskonzept wiederfinden. „Wie meinen Sie das – welche Wünsche?“, war die Antwort. Und auch bei der Frage nach der Aufklärung über Therapiealternativen stieß ich auf Unverständnis: „Therapiealternativen? – Es gibt keine!“



An dieser Stelle ist dann schon klar, dass in dieser Praxis nach den Vorlieben des Zahnarztes behandelt wird und die Wünsche oder finanziellen Möglichkeiten des Patienten nicht berücksichtigt werden.

In diesem Fall kann man sich noch so viel Mühe mit der Nachverfolgung von Therapieplänen geben – ein Patient, der sich in seinem Behandlungsplan nicht wiederfindet, wendet sich ab und geht woanders hin. Und der mehrstündige Beratungsaufwand, der in die Honorierung der Versorgung einzukalkulieren ist, wird mit einer Ä1 abgegolten.

Eine weitere „Gretchenfrage“ ist die, ob alle Patienten pünktlich zum vereinbarten Termin erscheinen. Hier wurde mit einem klaren „Ja“ geantwortet und natürlich werden Patienten in der untersuchten Praxis NICHT an ihre anstehenden Termine erinnert. Damit kommt – wie ich in der ZWP 3/2015 bereits ausgeführt habe – eine nicht unerhebliche monatliche Ausfallzeit zustande, deren volle Kosten der Praxisinhaber trägt.

Ein ganz wichtiger Organisationspfad in einer Praxis ist der Weg der Information von der Behandlung in die Abrechnung: In der unter-

suchten Praxis wird eine handschriftlich geführte Kartei an der Rezeption in ein Praxisverwaltungsprogramm zur Abrechnung übertragen. Auf meine Frage „Wer dokumentiert die Behandlung?“ erhielt ich die Antwort „Meine Damen“. Das bedeutet, dass der Behandler von der Assistenz verlangt, dass sie alle seine medizinischen Verrichtungen in ihrer Abrechnungsrelevanz versteht, auftretende Schwierigkeiten einschätzen kann und die Fachkompetenz hat, diese Behandlungen gerichtsverwertbar zu dokumentieren.

Meine Meinung hierzu ist, dass sich bei einer solchen Vorgehensweise in der Kartei gerade einmal die Leistungskürzel finden, die die Assistenz aus ihrer Berufsschulzeit behalten hat.

Der nächste Knackpunkt ist die Übertragung der in der Kartei festgehaltenen Informationen in ein Praxisprogramm, welches daraus eine Abrechnung generiert. In der von mir untersuchten Praxis werden diese Eingaben von Frau D. an der Rezeption vorgenommen. Abgesehen davon, dass an der Rezeption wegen der vielen Unterbrechungen nicht konzentriert gearbeitet werden kann, interpretiert Frau D. – die während der Behandlung nicht präsent ist – ein weiteres Mal die Behandlungsinformation und kämpft zusätzlich mit den Tücken des Praxisverwaltungsprogramms. Hier bleiben sicherlich weitere Abrechnungspositionen auf der Strecke. Auf die Frage „Wer kontrolliert denn die Eingaben im Praxisprogramm?“ erhielt ich vom Praxisinhaber die Antwort: „Huch?“.

Seit dem Inkrafttreten der GOZ 2012 ist die Prophylaxe ein rotes Tuch für die Privatversicherer – für die Praxen ist es die Chance, etablierte Altpatienten an die Praxis zu binden. In der untersuchten Praxis lautete die Antwort auf die Frage „Wie viel Prozent der etablierten Altpatienten sind in einer regelmäßigen Prophylaxe?“: „Sehr viele ...“

Ja – huch! – die Zahlen stimmen nicht – wen wundert es?

**Mehr zu dieser Thematik – insbesondere die Frühjahrstermine des Seminars „Meins bleibt meins“ – finden Sie unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)**

### Synadoc AG

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



Gabi Schäfer  
Infos zur Autorin

Foto: © HoonQ

# *Ihre Gesundheit kann aufatmen: Die quatfreie Sprühdesinfektion ist da.*

Stark in der Pflicht, aber sanft in der Kür: Mit Bechtozid sensitive haben wir den gordischen Knoten bei der Sprühdesinfektion gelöst. Eine quatfreie Sprühdesinfektion mit weniger als 30% Alkohol – bei breiter mikrobizider Wirkung. Da kann man befreit aufatmen. Und endlich wieder sprühen statt wischen.

[www.becht-online.de](http://www.becht-online.de)



BESSER BECHT. MADE IN OFFENBURG.

 **Becht**

ALFRED BECHT GMBH

## Hygienische Praxisbegehungen: Der Ton wird rauer!

Christoph Jäger

Einige Bundesländer haben die Anzahl der Praxisbegeher aufgestockt. Praxisinhaber informieren sich mehr über die Belange der Hygienevorschriften für ihre Praxisorganisation und besuchen zahlreiche Großveranstaltungen der Organisationen. Doch die erhaltenen Informationen müssen auch in der Praxis umgesetzt werden. Gespräche z.B. mit Gesundheitsämtern geben Hinweise auf einen „raueren Ton“ gegenüber Zahnarztpraxen.

### Müssen Praxen jetzt handeln?

Erhält eine Praxis ein Schreiben vom Gesundheits- oder Gewerbeaufsichtsamt mit der Ankündigung einer Praxisbegehung, so bleiben in der Regel nur noch vier Wochen bis zum Vor-Ort-Termin in der Praxis. Viele Ämter der einzelnen Bundesländer fordern schon beim Anschreiben die Praxen auf, die ersten Unterlagen aus der internen Hygienemanagementdokumentation zu übermitteln. Das können Bestandsverzeichnisse, Hygienepläne und deren Arbeitsanweisungen oder die eigens erstellte Ist-Analyse des internen Managementsystems sein. Auch die Protokolle der durchgeführten Validierungen für den eingesetzten Thermodesinfektor und Autoklaven werden zur Einsicht angefordert. Liegen diese nicht vor und ein Validierer muss erst jetzt beauftragt werden, so kann es zur Überprüfung der Geräte in der Praxis bis zu sechs Monate dauern. Grund für die langen Wartezeiten sind die zahlreichen bundesweiten Begehungen und die dadurch gestiegene Nachfrage. Liegen diese Unterlagen nicht vor, so gerät die betroffene Praxis bereits zum ersten Mal unter Druck. Bedenken Sie bitte auch, dass die Übersendung einer „halbherzigen“ Musterdokumentation nicht ausreichend ist, denn die in den Unterlagen hinterlegten Angaben werden spätestens bei der Begehung in der Praxis überprüft. Es ist an der Stelle auch ratsam, kein Foto von einem alten Hygieneplan eines Hygieneartikelherstellers, wie sie früher in allen Praxen zum Einsatz gekommen sind, zu übermitteln.

In einem aktuellen Fall aus einem nördlichen Bundesland hat der Autor dieses Artikels für eine Zahnarztpraxis mit dem Gesundheitsamt einen zeitlichen Aufschub zur Übermittlung der eingeforderten Unterlagen aushandeln wollen, ohne sichtlichen Erfolg. Lediglich zwei Tage wurden der Praxis zugestanden. Auf Nachfrage, dass die Unterlagen ja auch während der Begehung eingesehen werden können, erhielt der Autor die Antwort, dass dann der Verdacht vorliege, dass die seit langen Jahren geforderten Hygieneunterlagen in der Praxis nicht vorhanden sind und somit davon ausgegangen werden muss, dass die Praxis nicht die geforderten gesetzlichen Hygienevorschriften einhält. In diesem Fall würde sich das Gesundheitsamt vorbehalten, eine unangekündigte Praxisbegehung vorzunehmen. Der Ton wurde während des Gespräches mit dem Amt deutlich „kühler“. Ziel des Gesundheitsamtes sei es, die „schwarzen Schafe“ in der gesundheitlichen Versorgung zu ermitteln. Auch durch weitere Argumente, dass die Praxen schließlich auch ein nicht zu unterschätzendes Tagesgeschäft zu bewältigen haben, konnten keine weiteren Zeitreserven gewonnen werden.

### Die Begehung der Praxis

Jeder Praxisinhaber wünscht sich einen Begeher, der bei einer Tasse Kaffee mit der Praxisleitung über die Notwendigkeit eines internen Hygienemanagementsystems philosophiert und sich die eine oder andere Unterlage der internen Hygienemanagementdokumentation zeigen lässt. Davon kann aber nicht mehr ausgegangen werden. Grundsätzlich handelt es sich bei einer Begehung in der Praxis um eine Stichprobe. Kein Begeher hat die Zeit, alle Anforderungen zu überprüfen. Somit ist im Vorfeld nicht bekannt, welche Schwerpunkte des Hygienemanagements überprüft werden. Daraus folgt, dass alle gesetzlichen Anforderungen im Vorfeld erfüllt sein müssen. Es gibt Begeher, die sich schwerpunktmäßig für die eigentliche Aufbereitung im Steri interessieren und andere gehen in die Behandlungszimmer oder möchten wissen, ob die Mitarbeiterinnen alle Vorsorgeuntersuchungen – und hier besonders die G42 – erhalten haben. Wer noch Lücken in seinem Hygienemanagementsystem hat, sollte jetzt handeln.

### Für die Einführung gibt es Fördermittel

Zahnarztpraxen mit Sitz in Deutschland können Zuschüsse erhalten in Höhe von:

- 50% der Beratungskosten (Zuschusshöhe maximal 1.500 Euro) für Zahnarztpraxen in den alten Bundesländern einschließlich Berlin.
- 75% der Beratungskosten (Zuschusshöhe maximal 1.500 Euro) für Praxen in den neuen Bundesländern einschließlich des Regierungsbezirks Lüneburg.

### Hygienemanagement ist kein Hexenwerk

Viele Praxen haben bereits von den Fördermitteln profitiert. Dank des entwickelten schlanken Hygienemanagement-Handbuchs (Hygiene-Navi) und das damit verbundene Beratungskonzept wird es möglich sein, mehr als 75 Prozent der Hygieneanforderungen an nur einem Tag nachhaltig anzusprechen und gleichzeitig an eine Praxisorganisation anzupassen.

Weitere Auskünfte zu dem Fördermitteln erhalten Sie im Internet unter [www.bafa.de](http://www.bafa.de). Wenn Sie mehr über die schlanke Einführung der Managementsysteme erfahren möchten, erhalten Sie diese Informationen unter [www.der-qmberater.de](http://www.der-qmberater.de)

## Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger  
Enzer Straße 7, 31655 Stadthagen  
Tel.: 05721 936632  
[info@der-qmberater.de](mailto:info@der-qmberater.de)  
[www.der-qmberater.de](http://www.der-qmberater.de)



Christoph Jäger  
Infos zum Autor



# DIE HENRY SCHEIN FRÜHLINGSFESTE 2015

FREUEN SIE SICH AUF AKTUELLE  
INFORMATIONEN UND UNSERE  
SCHWERPUNKTTHEMEN



## CEREC<sup>+</sup>

Lernen Sie die Vorteile von CEREC<sup>+</sup> für die erfolgreiche Integration in Ihrer Praxis kennen.



HYGIENEKONZEPT

Hygiene - Was ist wichtig?  
Was ist richtig?  
Aktuelle Richtlinien, Beratung zum Hygienekreislauf, Antworten auf Ihre Fragen.

## ConnectDental<sup>™</sup>

OFFENE DIGITALE LÖSUNGEN FÜR PRAXIS UND LABOR

Die einfache Verbindung für den digitalen Workflow zwischen Praxis und Labor.

## LASER

Wir bieten eine Vielzahl an Produkten mit verschiedenen Wellenlängen für jede Indikation.

## DIE HENRY SCHEIN FRÜHLINGSFESTE IN IHRER NÄHE:

Henry Schein Dental  
**BERLIN**  
**08.05.2015**  
14:00 - 21:00 Uhr

Henry Schein Dental  
**LEIPZIG**  
**08.05.2015**  
14:00 - 21:00 Uhr

Henry Schein Dental  
**KÖLN**  
**08.05.2015**  
14:00 - 20:00 Uhr

Henry Schein Dental  
**MÜNCHEN**  
**08.05.2015**  
14:30 - 21:00 Uhr

Henry Schein Dental  
**HAMBURG**  
**09.05.2015**  
11:00 - 17:00 Uhr

Henry Schein Dental  
**NÜRNBERG**  
**09.05.2015**  
11:00 - 18:00 Uhr

Henry Schein Dental  
**STUTTGART**  
**09.05.2015**  
10:00 - 17:00 Uhr

Henry Schein Dental  
**ERFURT**  
**05.06.2015**  
14:00 - 20:00 Uhr

Henry Schein Dental  
**GÜTERSLOH**  
**13.06.2015**  
10:00 - 15:00 Uhr

Henry Schein Dental  
**DORTMUND**  
**19.06.2015**  
14:00 - 20:00 Uhr

Henry Schein Dental  
**FRANKFURT**  
**26.06.2015**  
14:00 - 20:00 Uhr

**Um vorherige Anmeldung wird gebeten!**

FreeTel: 0800 / 140 00 44 • FreeFax: 08000 / 40 00 44  
info@henryschein.de • www.henryschein-dental.de

**Erfolg verbindet.**

# Wovon Anleger träumen ...

Wolfgang Spang

Entgegen der landläufigen Meinung träumen die meisten Anleger nicht von der Anlage mit dem riesigen Gewinn von 86 Prozent pro Jahr, weil sie wissen oder spüren, dass dies immer mit hohen Risiken erkauf ist. Im Übrigen ist es meistens so, dass die Märkte oder Fonds, die so gigantisch laufen, vorher genauso gigantisch gefallen sind. Diesen Nervenzitter suchen nur wenige Anleger und noch weniger halten ihn aus. In Wirklichkeit suchen die meisten Anleger stetige, regelmäßig ausbezahlte und verlässliche Erträge. Banal, langweilig und auf lange Sicht oft ertragreicher als Überflieger, die ein, zwei, drei Jahre später wieder abstürzen. Deshalb sind Spargbücher und Tagesgeldkonten so beliebt. Aber auch Kapitalanlageimmobilien leben vom Traum regelmäßiger und stabiler Erträge.

Aber die Zeiten sind im Hinblick auf stetige Erträge schwer geworden. Der deutsche Staat bezahlt für seine Anleihen bis zu einer Laufzeit von sieben Jahren keine Zinsen mehr, sondern verlangt „Parkgebühren“. Spargbuch- und Tagesgeldzinsen liegen eher unter 0,5 Prozent p.a. und haben die „Wahrnehmungsschwelle“ fast schon erreicht. Bei 0,5 Prozent Zins p.a. dauert es 139 Jahre, bis Sie Ihr Kapital verdoppelt haben! Da müssen Sie ganz schön alt werden, um das noch zu erleben. Wenn Sie von Zinserträgen leben (möchten), dann können Sie da – ohne Berücksichtigung von Steuern – gerade mal von 5.000 EUR pro Jahr leben. Wer sich im Freundes- und Bekanntenkreis mal etwas genauer umhört, wie die Erfahrungen mit vermieteten Immobilien sind, der wird ein sehr gemischtes Bild erhalten und feststellen, dass bei genauem Rechnen viele keinen Ertrag oder nur sehr wenig reale und verfügbare Erträge erzielen. Dafür haben aber erstaunlich viele Vermieter schmerzhaft Erfahrungen mit Mietern gehabt.

Was tun im Niedrigzinsdilemma? Ein möglicher und immer lieber gewählter Weg ist, sich einen ausschüttungs- und ertragsstarken Investmentfonds zu wählen.

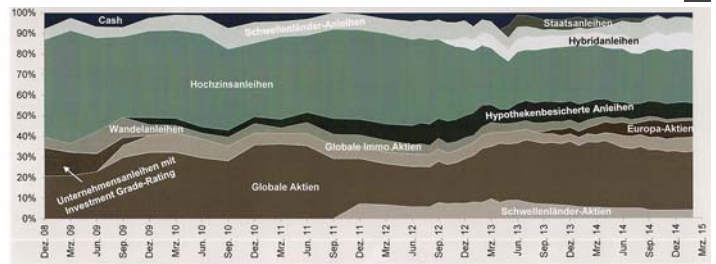
„Viel auszuschütten ist ja keine Kunst“, wird der eine oder andere von Ihnen jetzt möglicherweise zu Recht einwenden. „Wenn das Geld nicht verdient wird, dann schiebe ich mir mein Geld nur von der rechten Tasche in die linke Tasche und am Ende sind die Taschen genauso schnell oder schneller leer wie beim Tagesgeldkonto“.

Aus dem Grund ist es wichtig, dass die regelmäßige Ausschüttung zwar attraktiv, aber auch realistisch und erwirtschaftbar ist. 10 Prozent Ausschüttung im Jahr nachhaltig zu verdienen, ohne mittel- bis langfristig das Kapital aufzubauchen, das halte ich für unrealistisch. 4 Prozent pro Jahr können durchaus eine realistische Größenordnung sein und 4 Prozent pro Jahr sind zurzeit gut und gerne acht Jahreserträge eines guten Tagesgeldkontos. Oder anders ausgedrückt: Eine Ausschüttung von 4 Prozent erleben Sie bei einem Tagesgeldkonto bei 0,5 Prozent Zinsertrag etwa alle acht Jahre – in den restlichen sieben Jahren dazwischen erhalten Sie nichts.

Ein Fonds, der es geschafft hat, seit seiner Auflage im Dezember 2008 regelmäßig 4 Prozent pro Jahr auszuschütten und trotzdem spürbar im Wert zu steigen, ist z.B. der J. Morgan Global Income. Wenn Dr. Bohr



Quelle: J.P. Morgan Asset Management, per 12.03.2015



Quelle: J.P. Morgan Asset Management, Daten per 28.02.2015. Quartalsweise Allokationen unterliegen Änderungen durch den Portfoliomanager ohne Benachrichtigung. Darstellung dient rein illustrativen Zwecken. Die Wertentwicklung der Vergangenheit ist kein verlässlicher Indikator für zukünftige Erträge.

am 11.12.2008 zur Fondsauflegung 1 Mio. EUR in dem Fonds angelegt und jährlich 4 Prozent des Fondsvermögens (in Vierteljahresraten) entnommen hätte, hätte er im Februar 2015 trotz der Entnahmen von über 376.000 EUR über ein Vermögen von mehr als 1,5 Mio. EUR verfügt (Grafik 1). Pflegeleicht, stressfrei und ohne Ärger. Angesichts dieses Ergebnisses werden viele Spargbuch-, Versicherungs- und Immobiliensparer ins Nachdenken kommen und ihre Strategie überdenken. Und Sie?

Sie fragen sich vielleicht: „Wie schafft der Fonds das? Welche Garantie habe ich?“. Garantien gibt es keine. Genauso wenig wie es (echte und werthaltige) Garantien für Mieteinnahmen gibt, die Sie nicht vorher schon bezahlt haben. Auch beim Spargbuch/Tagesgeld wissen Sie nicht, welchen Zins Sie nächstes Jahr erhalten oder ob Ihre Bank nicht auf das „Bundes-Modell“ übergeht und Ihnen „Parkgebühren“ berechnet. Die Strategie des Fonds, mal mehr auf Aktiengewinne und Dividenden-erträge zu setzen und in anderen Zeiten mehr auf Zinserträge (Grafik 2), hat sich seit der Auflegung – auch im Krisenjahr 2011 – bewährt. Die Tatsache, dass im Betrachtungszeitraum nicht nur die regelmäßige Ausschüttung erwirtschaftet wurde, sondern auch noch ein sehr ordentlicher Wertzuwachs, lässt meines Erachtens durchaus berechtigt annehmen, dass Anleger auch in Zukunft mit diesem Fonds sehr gut fahren könnten.

Vielleicht wäre das auch eine Alternative für (einen Teil) Ihres Tagesgelds, weil es sein könnte, dass Sie sich auf dem Weg ohne Arbeit einen zusätzlichen Urlaub oder ... oder ... verdienen könnten.

## ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

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

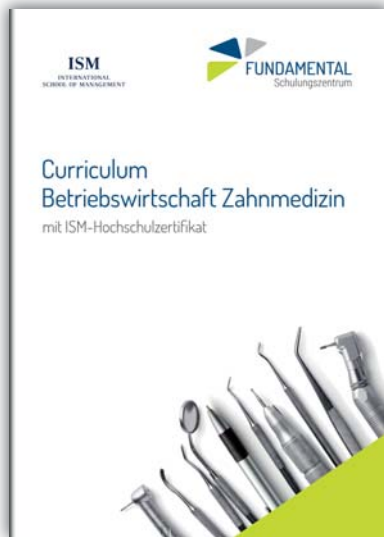


Wolfgang Spang  
 Infos zum Autor

Ausbildung:

## Neuer Studiengang mit ISM-Hochschulzertifikat

Das Fundamental® Schulungszentrum in Essen hat mit der „International School of Management“ (ISM) den neuen Studiengang „Curriculum Betriebswirtschaft Zahnmedizin“ entwickelt.



Am 20. Juni 2015 startet das erste Curriculum in Essen, das erfolgreich teilnehmende Zahnärzte mit ISM-Hochschulzertifikat abschließen werden. Die achteilige Studienreihe deckt alle betriebswirtschaftlichen Themenbereiche ab, die für die Zahnarztpraxis relevant sind: Sie fördert den Unternehmer im selbstständigen Zahnarzt und bereitet angehende Praxisinhaber auf die Selbstständigkeit vor.



Mit dem neuen ISM-Hochschulzertifikat für Betriebswirtschaft wird aus dem Zahnarzt auch ein erfolgreicher Manager der Praxis. Das Schulungszentrum Fundamental® und Prof. Dr. Ralf Brickau, als Academic Director des Curriculums, geben mit dem Studiengang nichtselbstständigen Zahnmedizinern die Chance, sich für die eigene Praxis fit zu machen und Risiken zu minimie-

ren. Etablierte Zahnärzte erhalten ein aktuelles BWL-Update inklusive neuer Instrumente für die wirtschaftlich sichere Zukunft ihrer Praxis.

Themen wie „Management und Marketing“, „Personal- und Praxisführung“, „Arbeits- oder Steuerrecht“, „Finanzierung bei Investitionsbedarf“ und professionelles „Prozess-, Qualitäts- und Wissensmanagement“ geben einen Einblick in die Bandbreite der heute erforderlichen Kenntnisse. Auch das Thema „Zahnarztpraxis im Internet“ fehlt nicht im Repertoire.

Das Fundamental® Schulungszentrum nimmt jetzt die Anmeldungen inte-

ressierter Zahnmediziner/-innen entgegen. Der erste Studiengang steht maximal 18 Bewerbern offen. Die Veranstaltungen finden abwechselnd im Fundamental® Schulungszentrum in Essen statt oder in der ISM in Dortmund.

Ansprechpartnerin für das Curriculum Betriebswirtschaft Zahnmedizin ist Rita Arnold, erreichbar unter Telefon 0201 86864-10 bzw. rita.arnold@fundamental.de

FUNDAMENTAL® Schulungszentrum  
Arnold + Osten KG  
Tel.: 0201 86864-0  
www.fundamental.de

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

Kongress:

## 360° – digitale Zahntechnik gestalten

Vom 12. bis 13. Juni 2015 veranstaltet Henry Schein im Steinger Airport Hotel in Frankfurt am Main einen Kongress zu Strategien der Digitalisierung zahntechnischer Labore. Unter dem Titel „360° – digitale Zahntechnik gestalten“ wird erstmals in Deutschland in einer einzigen Veranstaltung ein 360°-Rundumblick auf den gesamten digitalen Workflow

wie sie das eigene Labor bestmöglich für die Zukunft positionieren können. Renommierte Referenten aus Wissenschaft, Praxis, Labor und Industrie vermitteln den Teilnehmern alles, was sie über intraoral erfasste Daten wissen sollten. Intelligenter Datentransfer und die Chancen einer offenen Systemarchitektur werden genauso thematisiert wie aktuelle fräs-bare Werkstoffe und deren Indikationen. Die dabei dargestellten Konzepte berücksichtigen die unterschiedlichen Anforderungen von Laboren jeder Größe. Aktuelle Möglichkeiten und Grenzen der digitalen Fertigungstechnologien werden von Kollegen anhand von Patientenfällen kritisch diskutiert. Während der Plenumsveranstaltung am ersten Tag ermöglichen interaktive Elemente und Diskussionen einen fachlichen Austausch zwischen Teilnehmern und Referenten. Die Gespräche unter Kollegen und mit den Fachleuten können am Abend bei einem stilvollen Abendessen und lockerem Get-together fortgesetzt werden. Am



und die Vielfalt der Systeme, Komponenten und Werkstoffe ermöglicht. Trends und Möglichkeiten der Digitalisierung werden dargestellt und bewertet – und dies nicht nur aus Perspektive der zahntechnischen Labore, sondern auch aus dem Blickwinkel von Praxen sowie aus universitärer Sicht. Mit der zweitägigen Veranstaltung richtet sich Henry Schein an Inhaber und Führungskräfte von Laboren aller Größenordnungen sowie deren Kunden, die sich über die künftigen Veränderungen in diesem Markt informieren möchten. Die Teilnehmer können sich ein umfassendes Bild von den Potenzialen der Digitalisierung machen und erhalten vielfältige Anregungen,

zweiten Tag des Kongresses werden die Inhalte in Workshops vertieft. Die Teilnehmer haben hier die Gelegenheit, sich verschiedene Systeme von Experten demonstrieren zu lassen und viele Tipps von Praktikern für Praktiker mitzunehmen.



Henry Schein Dental  
Deutschland GmbH  
Tel.: 0800 1700077  
[www.henryschein-dental.de](http://www.henryschein-dental.de)

Infos zum Unternehmen

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

Plagiatevorwurf:

## Zahnärzte klagen gegen Titel-Aberkennung und verlieren

Diese Titel sind wohl futsch. Weil die Doktorarbeiten zweier Zahnärzte keineswegs den Mindeststandards des Fachs Medizingeschichte entsprachen und sie sich inhaltlich kräftig bei anderen Doktorarbeiten bedienten, erkannte ihnen die Universität Würzburg im Zuge eines Gutachterverfahrens zehn Jahre nach Promotion den Dokortitel wieder ab. Die Betroffenen klagten und verloren nun vor Gericht. Die Zahnärzte ließen durch ihren Anwalt mitteilen, dass sie gegen das Urteil Berufung einlegen werden. Wie sich dieser Fall entwickelt, lesen Sie schon bald auf [www.zwp-online.info](http://www.zwp-online.info)



# 2. Giornate Romane

Implantologie ohne Grenzen

19./20.  
Juni 2015

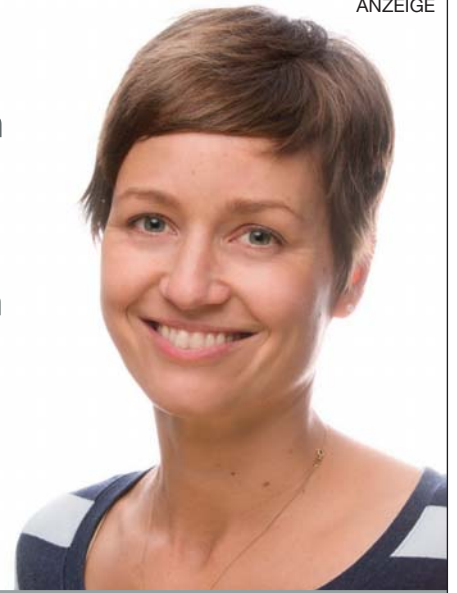
Fortbildung:

## Im Juni nach Rom

Ein Implantologie-Event der Sonderklasse mit besonderem italienischen Flair für Zahnärzte aus Deutschland findet am 19. und 20. Juni 2015 in Rom statt. In Kooperation mit der Sapienza Universität Rom und in deren Räumlichkeiten erwartet die Teilnehmer ein ganz besonderes Programm aus wissenschaftlichen Vorträgen, Table Clinics (Tischdemonstrationen) und Referentengesprächen. Die Referenten kommen aus Italien, Österreich und Deutschland, die Kongresssprache ist Deutsch. Der Samstag steht ganz im Zeichen von wissenschaftlichen Vorträgen im Hörsaal der Universität und findet seinen Abschluss in einem typisch italienischen Abendessen im Epizentrum der Ewigen Stadt.

Der regelmäßige,  
**offene Austausch**  
unter Kollegen  
**inspiriert** mich  
und ermöglicht mir,  
**über den eigenen**  
**Tellerrand**  
zu schauen.

Dr. Silke Dörner, Brake  
UERLICH Zahnärzte in Partnerschaft



[www.zahnarzt-unternehmer-workshop.de](http://www.zahnarzt-unternehmer-workshop.de)



Offener, wettbewerbsfreier Austausch unter Kollegen.  
Melden Sie sich für eine der zwei neuen Gruppen an!

stellt, die Teilnehmer haben die Gelegenheit, mit Referenten und Kollegen zu diskutieren und auch eigene Fälle anhand von Röntgenbildern und Modellen zur Diskussion zu stellen. Das Ganze findet in einem rotierenden System statt, wodurch die Teilnahme an mehreren Table Clinics möglich ist. Eine Vorabanmeldung für die gewünschten Table Clinics ist dabei in jedem Fall sinnvoll. Damit die Veranstaltung auch in einer möglichst lockeren, ungezwungenen und „italienischen“ Atmosphäre stattfinden kann, werden die Teilnehmer des Learn and Lunch natürlich mit italienischen Weinen und typisch ita-



Video  
Giornate Romane 2013



Besonders spektakulär gestaltet sich bereits der Freitag. Während die Teilnehmer vormittags die Gelegenheit haben, die Stadt individuell zu erkunden, beginnt 14.00 Uhr mit dem *Learn and Lunch* in den Räumlichkeiten der Universität, im sogenannten „Roofgarden“, der besondere Teil der Veranstaltung. Jeder Referent betreut unter einer konkreten Themenstellung einen „Round Table“. Es werden Studien und Fälle vorge-

lienenischen Köstlichkeiten verwöhnt. Den Abschluss der 2. Giornate Romane bildet eine Hausbootparty auf dem Tiber. Vom Veranstalter OEMUS MEDIA AG werden auf die Veranstaltung zugeschnittene Hotel-Arrangements zusammengestellt, die einen angenehmen Aufenthalt garantieren.



OEMUS MEDIA AG  
Tel.: 0341 48474-308  
[www.giornate-romane.info](http://www.giornate-romane.info)

Programm – 2. Giornate Romane 2015

# Gesichtsscanner unterstützen Behandlungsplanung

| Priv.-Doz. Dr. Dr. Lutz Ritter

Gesichtsscanner helfen Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen sowie Kieferorthopäden bei der Behandlungsplanung und Patientenkommunikation. Dafür ist jedoch mehr erforderlich, als nur ein Bild der Gesichtsoberfläche zu erzeugen, wie dies im Markt befindliche Stand-Alone-Lösungen anbieten. Der Anwender muss diesen Scan dann erst mit einer separat erstellten Röntgenaufnahme kombinieren. Dieses Verfahren birgt das Risiko von Ungenauigkeiten. Eine einfachere und deutlich präzisere Lösung bietet der integrierte Facescan. Er überlagert die Oberflächendaten des Patientengesichts mit simultan gewonnenen 3D-Röntgendaten. Das Ergebnis ist nicht nur visuell überzeugend, es erleichtert auch Befundung und Operationsplanung.

In unserer Praxis kommt das DVT-Gerät GALILEOS mit integriertem Facescan mehrmals wöchentlich zum Einsatz – überwiegend bei Patienten mit auffälligem extraoralen Befund wie Asymmetrien des Gesichts, angeborenen oder erworbenen Wachstumsveränderungen sowie Veränderungen der Weichteile durch konservativ kieferorthopädische oder chirurgische Behandlungsmethoden. Der Gesichtsscanner liefert eine originalgetreue 3D-Abbildung der Oberfläche und gestattet somit eine Analyse und Beurteilung der Gesichtsproportionen, einschließlich der Nasen-, Lippen- und Kinnkonfiguration. In Fällen, die asymmetrisch sind, hilft die dreidimensionale Darstellung des Gesichts, um die Schiefelage genau zu bewerten. Auf Basis dieser Daten wird der klinische Befund und im Anschluss ein kieferorthopädischer oder kieferorthopädisch-kieferchirurgischer Behandlungsplan erstellt. Auch kann der Facescanner ohne Röntgenstrahlung betrieben werden – um etwa im ästhetischen Bereich Ausgangsbefund und Verlauf zu dokumentieren.

## Bessere Planung und Dokumentation

Gutes Bildmaterial und eine präzise Analyse der Ausgangssituation sind immer dann besonders wichtig, wenn eine kieferorthopädische Versorgung durch einen chirurgischen Eingriff ergänzt werden soll. Denn nicht selten vergehen zwischen dem letzten Patientenbesuch und der OP-Planung einige Tage oder gar Wochen. Nimmt man sich dann die Unterlagen des Patienten wieder vor, können die Zusatzinformationen, die ein 3D-Facescan liefert, eine sinnvolle Unterstützung bei der Vorbereitung sein. Auch während des Eingriffs hilft oft ein Blick auf den Scan – etwa, um das geplante Procedere zu überprüfen. Nach Abschluss einer Behandlung dienen die Aufnahmen unserer sorgfältigen Dokumentation. Weil wir gerade im Gesicht viele verändernde Operationen durchführen, ist es gut, wenn man das Ergebnis mit der Planung noch einmal vergleichen kann. Die Dokumentation des „Vorher-Nachher“ ist natürlich auch für die Patientenkommunikation wichtig. Zum einen, um den Behandlungserfolg zu veranschaulichen und damit die Zufriedenheit zu erhöhen. Zum anderen aber auch zur Absicherung für den Fall, dass ein Patient bspw. eine andere Vorstellung vom Behandlungsergebnis hatte.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Ausgangsbefund mit supramentaler narbiger Einziehung nach bimaxillärer Umstellungsosteotomie. – Abb. 2: Ausgangsbefund von schräg frontal.

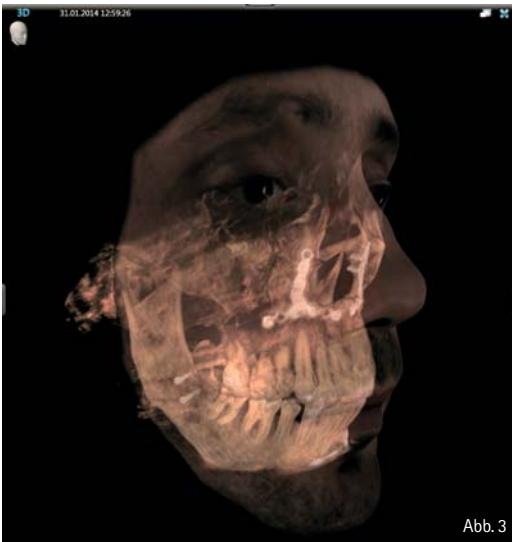


Abb. 3

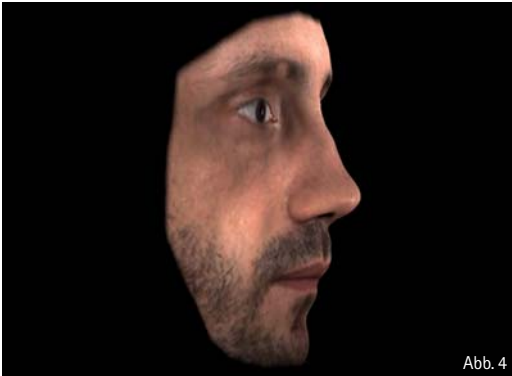


Abb. 4



Abb. 5

Abb. 3: Präoperative Situation mit überlagerten Röntgen- und Oberflächeninformationen. – Abb. 4: Zustand nach Narbenlösung und Augmentation der suprarentalen Falte. – Abb. 5: Postoperative Situation von schräg frontal.

### Präzise Überlagerung, keine Verzerrungen

Um bei den vielen komplexen Fällen in unserer Praxis möglichst optimale Ergebnisse zu erzielen, haben wir uns gleich zur Eröffnung unseres Fachzentrums bewusst für ein DVT mit integriertem Facescan entschieden. Das System ist deshalb viel präziser, weil die Oberflächen- und die 3D-Röntgeninformationen gleichzeitig in demselben Koordinatensystem aufgenommen und vom Computer deshalb geometrisch korrekt zugeordnet werden. Die nachträgliche Kombination eines Gesichtsscans mit einem separat erstellten Röntgenbild kann diese Präzision nicht erreichen. Denn zum einen entstehen

Ungenauigkeiten bei der manuellen Registrierung von Röntgen- und Gesichtsaufnahmen. Zum anderen hat man den Nachteil, dass der Patient mit zwei verschiedenen Geräten aufgenommen werden muss. Dabei lässt es sich kaum vermeiden, dass die Positionierungen voneinander abweichen und so weitere Ungenauigkeiten entstehen. Auch die auf den Facescans basierenden Front- und Lateralansichten sind beim integrierten System von deutlich besserer Qualität. Weil die Aufnahmen aus den 3D-Daten des Scans errechnet werden, gibt es zudem keine Verzerrungen. Die Optik digitaler Spiegelreflexkameras, die üblicherweise für solche Aufnahmen eingesetzt werden, liefert annähernd gute Ergebnisse nur, wenn man einen großen Abstand und eine entsprechend große Brennweite wählt.

### Mehr Verständnis in die Behandlung

Weil Gesichtsscanner in der Zahnmedizin hauptsächlich in der Mund-, Kiefer- und plastischen Gesichtschirurgie zum Einsatz kommen, werden sie bislang hauptsächlich im universitären Umfeld genutzt. Sicher sind die Systeme auch wegen ihres Platzbedarfs und der Anschaffungskosten nicht für jede Praxis geeignet. Doch dass die integrierte Technologie die Hauptnachteile heutiger Systeme beseitigt, macht sie auch für den niedergelassenen Arzt interessant. Nicht zuletzt, weil sie in der Beratung hilfreich ist. Denn hochwertige, anschauliche Aufnahmen erleichtern dem Patienten die Identifikation und Vorstellung der anatomischen Strukturen sowie das Verständnis für die geplante Behandlung. Zukünftig bieten Facescanner noch weitere Möglichkeiten in der Patientenberatung und Behandlungsplanung: Wenn die Gesichtsaufnahmen mit einem Bearbeitungsprogramm kombiniert werden, kann die geplante Veränderung vorab digital visualisiert werden. Das erleichtert dem Patienten die Vorstellung des Behandlungsergebnisses und erhöht dadurch das Therapieverständnis.

### Fallbeispiel

Der Patient stellte sich nach bimaxillärer Umstellungsosteotomie und operativer Korrektur der Kinnrücklage vor.

Als störend wurde vor allem die suprarentale narbige Einziehung empfunden. Ein präoperativer Facescan und DVT stellte das verbliebene Metall sowie die mental unvollständige ossäre Regeneration und die daraus resultierende weichteilige Einziehung zweifelsfrei dar (Abb. 1–3). Wir empfehlen dem Patienten eine Metallentfernung und einen knöchernen Aufbau der Hart- und Weichgewebstrukturen zur Reduktion des suprarentalen Defizits. Das postoperative Bild zeigt den Erfolg nach sechs Monaten (Abb. 4–5).

### Fazit

In DVT-Systeme integrierte Gesichtsscanner bieten bei kieferorthopädischen sowie bei mund-, kiefer- und gesichtschirurgischen Behandlungen eine Reihe von Vorteilen. Zum einen kann der Behandler die Gesichtsaufnahmen bei der Behandlungsplanung, -durchführung und -dokumentation einsetzen. Zudem gibt die 3D-Darstellung kurz vor oder auch während der Operation noch einmal eine gute Orientierung. Die Aufnahme des Patientengesichts kann darüber hinaus als Dokumentation des Behandlungsverlaufs sowie als Vorher-Nachher-Vergleich der klinischen und ästhetischen Situation eingesetzt werden. Dem Patienten erleichtert sie das Verständnis von geplanten Behandlungsmaßnahmen.



Infos zum Autor

## kontakt.

### Priv.-Doz. Dr. Dr. Lutz Ritter

Fachzahnarzt für Oralchirurgie,  
 Facharzt für Mund-Kiefer-  
 Gesichtschirurgie  
 Fachzentrum Ritter & Ritter  
 Marktplatz 39–41  
 53773 Hennef  
 Tel.: 02242 9676-10  
 info@fachzentrumritter.de  
 www.fachzentrumritter.de

# Einen Intraoralscanner in den Praxisalltag integrieren

| Christina Lippmann

Bereits bei der Erstausrüstung meiner Zahnarztpraxis in Hamburg-Rissen legte ich Wert auf die Integration der neuesten Technologien: So wurden von Beginn an digitales Röntgen und Lasertechnik eingesetzt und die Praxis karteikartenlos geführt. In den folgenden Jahren wurden verschiedene Neuentwicklungen getestet und viele von ihnen dauerhaft eingesetzt. Nun war es an der Zeit, in ein lichtoptisches, berührungsloses Verfahren zur Abformung zu investieren. Meine Erfahrungen hinsichtlich dessen Integration werden im Folgenden erläutert.

**A**ls ich vor sieben Jahren meine Einzelpraxis plante, war das oberste Gebot, dass in diesen neuen Räumen ausschließlich Dinge einen Platz finden werden, die den Patienten den Aufenthalt und die Behandlung so angenehm wie möglich gestalten. Für meine Mitarbeiter und mich sollten sie zudem ein gesundes, glückliches Berufsleben ermöglichen. Meine Patienten schätzen die angenehme Atmosphäre in der Praxis und die besonderen Leistungen, wie beispielsweise den Einsatz eines Lasers unter anderem zur Behandlung von kariösen Läsionen und Parodontitis. Ihnen ist bewusst, dass ihr Wohl bei uns an erster Stelle steht.

## Teamwork

Für die erfolgreiche Umsetzung meiner Praxisphilosophie arbeite ich inzwischen mit einem großen Team, bestehend aus fünf Assistenten, einem international tätigen Oralchirurgen und einem erfahrenen IT-Fachmann, zusammen. Durch ein gutes Terminmanagement erreichen wir eine kurze Verweildauer der Patienten in der Praxis, geringe Wartezeiten und eine rasche Terminvergabe. Um die Patienten bestmöglich zu informieren, werden in Beratungsgesprächen Tablet-PCs verwendet; ein Zahntechniker ist zudem anwesend, wenn das Thema Zahnersatz auf dem Programm steht. Und ein professionelles Prophylaxekonzept

sowie der Einsatz moderner, non- bzw. minimalinvasiver Therapieformen sorgen für einen langfristigen Erhalt der natürlichen Zahnschubstanz: Komplexe Eingriffe mit hohem Material-, Zeit- und Kostenaufwand bleiben somit vielen Patienten erspart.

## Arbeitsschritt mit Optimierungspotenzial

Doch ein Arbeitsschritt, der bei Patienten häufig Unbehagen auslöst, war bisher noch Bestandteil des Praxisalltags: die konventionelle Abformung. Mit dem Ziel, den Prozess für alle Beteiligten angenehmer zu gestalten, entschied ich mich für die Investition in einen Intraoralscanner. Bevor ich diese Entscheidung traf, widmete ich mich zuerst der Frage, welche spezifischen Wünsche alle Beteiligten – Patienten, Assistenten, Zahntechniker und ich als Zahnärztin – bezüglich der Abformung haben.

## Zu erfüllende Wünsche

Patienten wünschen einen komfortablen Abformprozess ohne sperrige Komponenten, die im Mund zum Einsatz kommen. Viele von ihnen fürchten einen Würgereflex und empfinden es als unangenehm, wenn bei der Löffelentnahme ein Vakuum entsteht. Zudem erwarten sie eine passgenaue, funktionelle Restauration. Die Stuhlassistentin wünscht sich einen einfachen Abformprozess sowie eine Reduzierung der notwendigen Arbeitsschritte: Hinter der Wahl des bestgeeigneten Abformlöffels und Materials sowie dem Einsetzen und der Entnahme des Löffels beispielsweise verbergen sich Fehlerrisiken. Bleiben ihnen diese Arbeitsschritte erspart, erhöht sich automatisch die Prozesssicherheit. Begrüßen würden sie auch, wenn sie



Abb. 1: Der neue 3M True Definition Scanner.

3M Deutschland  
Infos zum Unternehmen





# BLUE SAFETY

The Hygiene Company.



7/10tel eines Eisbergs liegen unter Wasser.  
Sie sind nicht sichtbar. Trotzdem sind sie da.  
Wegen dieser 7/10tel ist die Titanic gesunken.

Wasserhygiene kann man nicht sehen. Aber es ist eminent wichtig, ob sie da ist oder nicht. Denn Legionellen oder Pseudomonaden sind eine ernst zu nehmende Gefahr. Denken Sie an Ihre Patienten, Ihr Personal und an sich selbst. Vertrauen Sie nicht auf den Zufall. Denn Wasserhygiene ist ein gesetzliches Muss. BLUE SAFETY hat mit SAFEWATER das einzige RKI-konforme und rechtssichere Wasserhygiene-Konzept entwickelt. Handmade in Münster.

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

WIR SEHEN  
NUR EINEN  
BRUCHTEIL  
VON DEM,  
WAS ES  
WIRKLICH IST.

die für die Reinigung, Desinfektion, Sterilisation und Lagerung der Löffel erforderliche Zeit einsparen könnten. Zudem profitieren auch die Assistentinnen von einem erhöhten Patientenkomfort, da sie hierdurch weniger Stress ausgesetzt sind.

Zahntechniker wünschen in der Regel einen möglichst sauberen Arbeitsprozess sowie reproduzierbare, eindeutige Abformungen, die eine präzise Wiedergabe der Mundsituation mit eindeutig erkenn- und definierbaren Präparationsgrenzen bieten.

Ich wünsche mir eine Minimierung der Anzahl potenzieller Fehlerquellen bei der Abformung, präzise dargestellte Präparationsgrenzen und schließlich eine exakte Grundlage für die Herstellung passgenauer Restaurationen. Um die vorhandenen Möglichkeiten zur Fertigung ästhetisch anspruchsvoller, qualitativ hochwertiger Restaurationen voll ausschöpfen zu können, wünsche ich mir maximale Flexibilität hinsichtlich der Weiterverarbeitung der erzeugten Daten.



Abb. 2: Einsatz des Gerätes in der Praxis: Scanübungen unter Kollegen.

Anforderungen hinsichtlich der Passgenauigkeit und Qualität der finalen Versorgung zu erfüllen. Und nicht zuletzt sind offene Schnittstellen erforderlich, um dem Anwender maximale Flexibilität zu bieten.

### Anforderungen an den Intraoralscanner

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass ein Intraoralscanner die folgenden Kriterien erfüllen sollte: Sein Handstück sollte möglichst zierlich sein und sich leicht im Patientenmund bewegen lassen, ohne eine starke Mundöffnung zu erfordern. Intuitive, einfache Bedienbarkeit und die Möglichkeit der leichten Reinigung sind Voraussetzungen für die Zufriedenheit der Assistenz mit der neuen Lösung. Darüber hinaus sollten die generierten Aufnahmen eine möglichst hohe Genauigkeit und Detailtreue aufweisen, um die

### Scanner der Wahl

Nachdem ich mich eingehend über die verfügbaren Systeme informiert hatte, entschied ich mich für die Investition in den neuen 3M True Definition Scanner. Dieser erfüllt die von uns definierten Ansprüche. Nach einer zweitägigen Schulung durch 3M ESPE war eine solide Basis gelegt und das gesamte Praxisteam hochmotiviert, die neue Technik zu erlernen. Zu Beginn mussten unsere Mustermodelle als Übungsobjekte herhalten, anschließend wurde der Phantomkopf eingesetzt und zum Schluss scannten sich die Mitarbeiter gegenseitig. Zum Üben eignen sich hervorragend Patientenscans, die beim Beratungsgespräch bereits durchgeführt werden und zur Herstellung von Formteilen für die Provisorien genutzt werden können.

### Rasche Fortschritte

Anschließend begannen wir mit der Abformung von Quadranten zur Herstellung von Einzelzahnrestaurationen und kleinen Brücken im Seitenzahnbereich – mit sofortigem Erfolg. Nach einer zweiten Schulung ist das gesamte Team nun in der Lage, ganze Kiefer innerhalb kürzester Zeit digital abzuformen. Begünstigt wird dieser Vorgang durch das neue, noch schlankere Handstück des True Definition Scanners, das seit Dezember 2014 verfügbar ist. Inzwischen überweisen schon einige Kieferorthopäden Patienten für die digitale Abformung in unsere Praxis.

### Vorteile

Die Patienten selbst schätzen die kleine Kamera, die kurze Scandauer und die Möglichkeit, abschnittsweise vorzugehen. Für die Assistenz ist der Vorgang

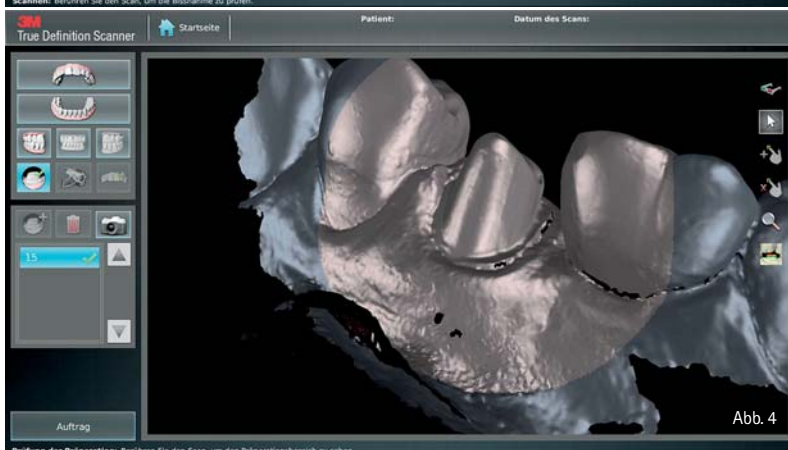
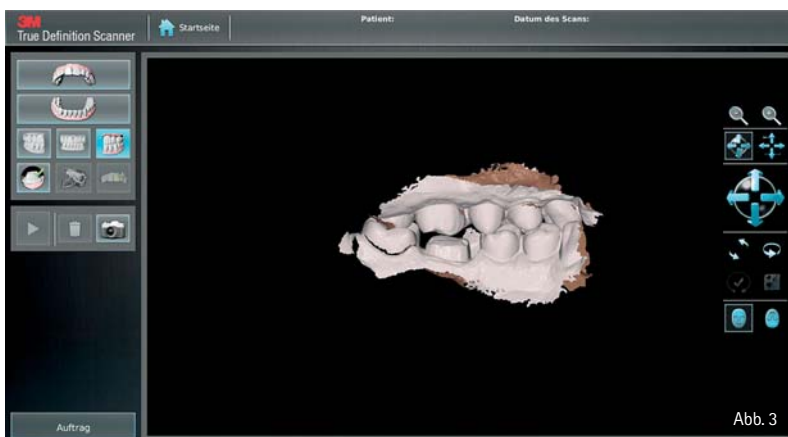


Abb. 3: Auf Grundlage der Abformdaten generiertes 3-D-Modell. – Abb. 4: Detailsicht der Präparation am Touchscreen.

angenehmer und weniger stressbehaftet; sie loben außerdem, dass sie weniger Zeit für die Aufbereitung der Abformungen und des Equipments aufbringen müssen. Das Handstück des Intraoralscanners lässt sich problemlos desinfizieren und sterilisieren, ohne dass Einzelteile abgenommen und ausgetauscht werden müssen. Unser Zahntechniker freut sich über den Wegfall unangenehmer Arbeitsschritte wie die Herstellung von Gipsmodellen: Er legt die Präparationsgrenzen am virtuellen Modell fest und lässt anschließend extern ein Kunststoffmodell fertigen. Für mich liegen die Vorteile ganz klar auf der Hand: Entscheidende Details kann ich bereits während der Präparation durch die bis zu 20-fache Vergrößerung am Touchscreen überprüfen und ggf. korrigieren.

### Erhöhte Genauigkeit

Dies hat den Effekt, dass wir bei der Präparation der Zahnschubstanz noch sorgfältiger vorgehen als früher, mit präziseren Ergebnissen. Davon profitiert vor allem der Zahntechniker. Bei der Aufnahme gehen wir häufig so vor, dass einzelne Bereiche trockengelegt und gescannt werden – die verschiedenen Teilbereiche werden anschließend von der Software zusammengefügt. Dies führt zu weniger Stress bei Patient und Praxisteam und zu sehr guten Resultaten. Nach der Bissnahme durch einen Bukkalscan kann das Platzangebot der Restauration beurteilt werden, sodass den Beteiligten mögliche Nachpräparationen erspart werden.

### Optimierungspotenzial

In einigen Situationen sind Löffel und Abformmaterial jedoch weiterhin gefragt: Eine Abformung für Reparaturen sowie Überabdrücke sind noch nicht mittels Scanner realisierbar. Zudem bestehen Einschränkungen bei der Implantatabformung, da noch nicht von jedem Hersteller entsprechende Scankörper und Modellanaloga angeboten werden. 3M ESPE bietet bereits zwei validierte Workflows – mit den Implantatsystemen von Straumann und Biomet 3i – an. Abformungen mit anderen Systemen sind im Rahmen von sogenannten „offenen Workflows“ möglich, wobei hier der Ablauf zunächst in Abstimmung mit dem Labor und dem Implantathersteller definiert werden muss. Jeden Tag wagen wir uns an größere Restaurationen und freuen uns auf die Neuerungen, die für die Zukunft noch zu erwarten sind.

## kontakt.

### Zahnarztpraxis

#### Christina Lippmann

Rissener Dorfstraße 32  
22559 Hamburg-Rissen

Tel.: 040 81976787

info@zahnarztpraxis-lippmann.de

www.zahnarztpraxis-lippmann.de

Christina Lippmann  
Infos zur Autorin



# Tapered Internal plus Implantatsystem



**Save the Date!**  
5. Neue Sytler Horizonte  
05.-06.06.2015, Syt  
5. Symposium powered by BioHorizons  
02.-03.10.2015, Istanbul

## make the switch

### Platform-Switching

Design zur Vermehrung des Weichgewebenvolumens auf der Implantatschulter

### Laser-Lok®-Bereich

Unterstützt die Anlagerung von Weichgewebe und erhält den kristallinen Knochen



### Optimiertes Gewindedesign

Selbstschneidendes Buttress-Gewinde zur Erhöhung der Primärstabilität



### Einfache Restauration

Die konische Innensechskantverbindung ist für eine schnelle Identifikation und die richtige Übereinstimmung der Komponenten farbcodiert



\*Clinical and histologic images are courtesy of Myron Nevins, DDS and Craig Misch, DDS.

Nutzen Sie unsere Kontaktdaten zur Anforderung weiterführender Informationen.

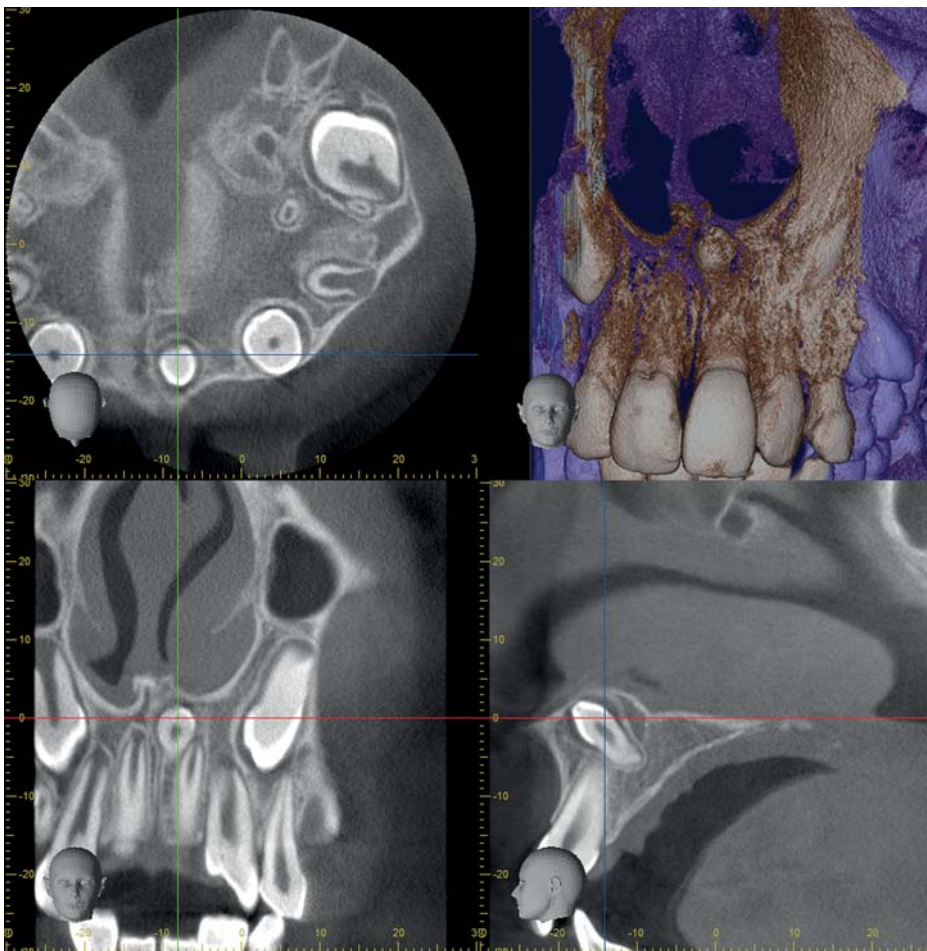
BioHorizons GmbH  
Bismarckallee 9  
79098 Freiburg  
Tel. 0761 55 63 28-0  
Fax 0761 55 63 28-20  
info.de@biohorizons.com  
www.biohorizons.com

**BIOHORIZONS®**  
SCIENCE • INNOVATION • SERVICE

# DVT – (k)eine Frage der Dosis?

| Dr. Ulrike Oßwald-Dame

Dr. Edgar Hirsch, Leiter der Röntgenabteilung an der Klinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie der Universitätsmedizin Leipzig, kam nach dem Zahnmedizinstudium und einer anschließenden Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Leipziger Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie nach eigener Aussage ohne tiefergehende Vorkenntnisse zur Röntgendiagnostik. Mit einem Faible für technische „Spielereien“ und Informationstechnologien, profilierte er sich auf diesem Gebiet sehr schnell und ist mittlerweile unter anderem für verschiedene wissenschaftliche Journale als Gutachter sowie im Arbeitskreis Röntgenverordnung tätig. Als einer der ersten DVT-Anwender in Deutschland noch selbst auf „Learning by Doing“ angewiesen, gibt er seine Erfahrungen mittlerweile in Fachkursen weiter. Zum Nutzen der DVT-Technik und der damit verbundenen „Dosisfrage“ steht uns Dr. Hirsch im folgenden Interview Rede und Antwort.



*Herr Dr. Hirsch, im Rahmen Ihrer Tätigkeit am Universitätsklinikum Leipzig überblicken Sie ein breites Spektrum an Fachbereichen. Welche Bildgebungsverfahren kommen bei Ihnen zum Einsatz?*

Die Röntgenabteilung versteht sich als Dienstleister für alle Kliniken und Polikliniken des Hauses, wobei die verfügbaren Bildgebungsverfahren von allen genutzt werden. Während die Mund-, Kiefer-, Gesichts- und Oralchirurgie vor allem Panoramaschichtaufnahmen (PSA), Schädel- und Schädelteil-aufnahmen sowie digitale Volumentomografien (DVT) anfordert, sind es bei der Kieferorthopädie erwartungsgemäß hauptsächlich PSA und Fernröntgenseitaufnahmen. Zahnärztliche Prothetik, Zahnerhaltung und Parodontologie sowie die Kinderzahnheilkunde bedienen sich in erster Linie intraoraler Aufnahmen, aber auch PSA und DVT kommen dort in ausgewählten Fällen zum Einsatz.

*Als einer der ersten DVT-Anwender in Deutschland verfügen Sie mittlerweile*

DVT-Aufnahmen: Mesiodens OP-Zugang von nasal.



## CAD/CAM- Fertigung auf höchstem Niveau.

Marko Schneider, Abteilungsleiter  
in der CAD/CAM

„Die Frästechnik ist mittlerweile aus dem modernen Dentallabor nicht mehr wegzudenken. Wir designen und fräsen unterschiedlichste Materialien individuell und in höchster Qualität und können auch Datensätze aus Ihrer Praxis verarbeiten. Sofern Sie weitere Informationen wünschen, rufen Sie mich gerne an.“

Ihr Erfolg durch  
unsere Mehrwerte.

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



*über eine langjährige Fachkompetenz. Hand aufs Herz: Wie bewerten Sie den Technikutzen zum derzeitigen Stand?*

Nach etwa 12.000 ausgewerteten DVT-Aufnahmen möchte ich keinesfalls mehr auf diese Technik verzichten müssen. Das DVT zeigt uns zahnärztlich-pathologische Befunde deutlicher und mit wesentlich größerer Präzision. Darüber hinaus sind die Möglichkeiten der Implantatplanung auf Basis von DVT-Aufnahmen faszinierend. Mit diesen Vorteilen können wir unseren Patienten ein höheres Maß an Diagnose- und Behandlungssicherheit bieten. Einige der wesentlichen Vorzüge eines DVT lassen sich dabei nicht zuletzt auf die Möglichkeiten der dreidimensionalen Bildgebung zurückführen.

*Bleiben wir in der „dritten Dimension“ und kommen hierbei zur Strahlendosis. Wie bewerten Sie die 3-D-Bildgebungsverfahren DVT und CT unter Einbeziehung der Dosisbelastung?*

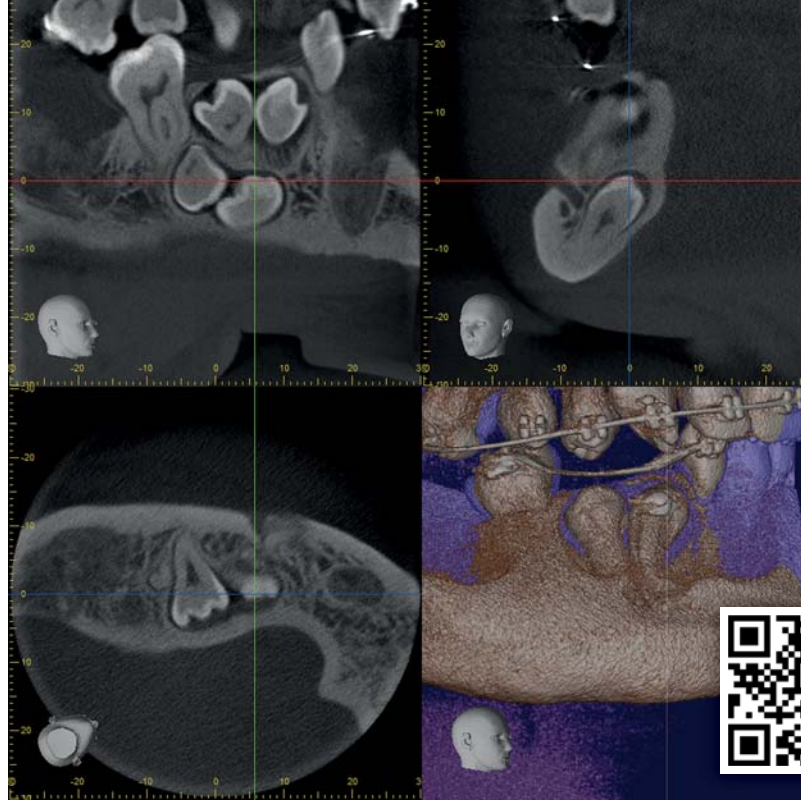
Das CT sollte für zahnmedizinische Fragestellungen nur noch in Ausnahmefällen zur Anwendung kommen, da die DVT-Aufnahmen in der Regel mit geringerer Strahlenexposition angefertigt werden und mindestens eine genauso gute beziehungsweise zum Teil bessere Bildqualität bei der Abbildung von Hochkontraststrukturen bieten. CT-Aufnahmen sind immer dann indiziert, wenn es darum geht, Weichgewebe differenziert darzustellen.

*Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um beim Einsatz eines DVT Ihr Personal und die Patienten zu schützen?*

Beim Strahlenschutz für Personal und Patienten gilt beim DVT-Einsatz das Gleiche wie bei den 2-D-Verfahren. Abstand, Abschirmung, Berücksichtigung des ALARA-Prinzips (Anm.d.Red.: As Low As Reasonably Achievable) und die rechtfertigende Indikation sind wie bei der PSA zu handhaben.

*In welcher Form kommunizieren Sie die DVT-Dosisbelastung mit dem Patienten?*

Alle Patienten werden ausführlich über die geringe Strahlenbelastung und die gute Bildqualität der Aufnahmen aufgeklärt und stimmen in der



Präoperative Darstellung des N. alveolaris inferior.

J.Morita Europe GmbH  
Infos zum Unternehmen

Regel ohne größere Bedenken einer Aufnahme zu. Wichtig ist eine detaillierte Beratung zur medizinischen Notwendigkeit beziehungsweise Indikation. Wenn dem Patienten diese klar und verständlich ist, wird er auch bereit sein, die anfallenden Kosten zu tragen.

*National und international existieren Leitlinien und Empfehlungen zum DVT-Einsatz wie beispielsweise RÖV oder ICRP. Wie wichtig sind diese für die Praxis?*

Diese Leit- und Richtlinien versuchen, dem praktisch tätigen Zahnarzt auf der Grundlage wissenschaftlicher Erkenntnisse zum einen Rechtssicherheit bei der Anwendung der Technik

und zum anderen Empfehlungen für einen sinnvollen Einsatz der Verfahren in der Praxis zu geben. Ausblickend ist davon auszugehen, dass diese Empfehlungen im Laufe der Zeit auf Grundlage wissenschaftlicher Evidenz präzisiert und erweitert werden.

*Die „Dosisfrage“ beschäftigt auch die Industrie. Wie stehen Sie zu den Herstellermaßnahmen, die Strahlenbelastung für alle Seiten so klein wie möglich zu halten?*

Ein wichtiger Aspekt der Dosisminimierung besteht darin, das Untersuchungsfeld so klein wie möglich und so groß wie nötig zu gestalten. Wir verwenden seit mittlerweile über zehn Jahren einen DVT der Firma Morita, konkret den 3D Accuitomo, mit welchem dieses Vorhaben dank der verschiedenen Blendengrößen problemlos umgesetzt werden kann. Beispielsweise ist es nicht erforderlich, für die operative Entfernung eines Weisheitszahnes den gesamten Kiefer dreidimensional abzubilden. Ein Format von 4x4 cm ist im Allgemeinen vollkommen ausreichend, unter anderem hierfür eignet sich der 3D Accuitomo. Wir waren die erste Klinik in Deutschland, die über ein solches Gerät verfügte und zeig-



Abb.: Dank verschiedener Blendengrößen kann das Untersuchungsfeld bei der Nutzung des 3D Accuitomo von Morita so klein wie möglich gehalten werden.

ten uns vom ersten Moment an von der überragenden Bildqualität des Geräts begeistert. Diese wurde nach meinem derzeitigen Kenntnisstand bisher auch noch nicht übertroffen.

*Wie bewerten Sie den innovativen Ansatz des Herstellers Morita, beim Kombinationsgerät Veraviewepocs 3D R100 das Field of View (FOV) in Form eines „Reuleaux-Dreiecks“ an die natürliche Zahnreihe anzupassen?*

Diese spezielle Gestaltung des FOV sorgt zusätzlich dafür, dass das bestrahlte Volumen möglichst klein und die Strahlendosisbelastung gering gehalten wird. Aus Gründen des Patientenschutzes ist dies natürlich sehr begrüßenswert.

*Für wie wichtig halten Sie solche Innovationen? Gibt es Optimierungen, die Sie sich selbst erhoffen?*

Die technische Weiterentwicklung der DVT-Geräte hat in den vergangenen Jahren zu einer Verbesserung der Bildqualität, Benutzerfreundlichkeit und der diagnostischen Möglichkeiten geführt. Speziell Morita hat mit der Möglichkeit der Einblendung verschiedener Formate, einer sehr benutzerfreundlichen Software sowie einem hoch funktionsfähigen Viewer für die Weitergabe von Daten an Überweiser Pionierarbeit auf diesem Gebiet geleistet. Aus meiner Sicht wünschenswert wären eventuell noch kleinere Formate, zum Beispiel 3 x 3 cm für die Endodontie. Darüber hinaus, wenn technisch machbar, eine weitere Verbesserung der Auflösung sowie eine Verringerung der Artefaktproblematik.

*Wenn Sie in Ihre persönliche „Glaskugel“ schauen: Wo sehen Sie die DVT-Technik in zehn Jahren?*

Meiner Auffassung nach gehört das DVT als Option in zehn Jahren in jede ambitionierte Zahnarztpraxis. Was nicht bedeutet, dass in jeder Praxis eines vorhanden sein muss. Aber die Option, Aufnahmen beim „Kollegen um die Ecke“ anfertigen lassen und auswerten zu können, sollte gegeben sein.

## kontakt.

### Dr. med. dent. Edgar Hirsch

Klinik und Poliklinik für Mund-, Kiefer- und Plastische Gesichtschirurgie  
Universitätsklinikum Leipzig  
Nürnberger Str. 57  
04103 Leipzig  
edgar.hirsch@medizin.uni-leipzig.de

### J.Morita Europe GmbH

Justus-von-Liebig-Straße 27a  
63128 Dietzenbach  
Tel.: 06074 836-0  
info@morita.de  
www.morita.com/europe



# Abformpräzision scanbar gemacht: Honigum Pro Scan.

Das neue Honigum Pro Scan vereint höchste Abformpräzision mit den Vorteilen des digitalen Workflows. Das Material fließt hervorragend, wenn es fließen soll – unter Druck. Ohne Krafteinwirkung ist es einzigartig standfest: kein Tropfen, kein Wegfließen.

Die exakte Abformung kann anschließend im Labor gescannt werden, ohne Vorbehandlung mit Puder oder Spray. Die gespeicherten Informationen sind jederzeit reproduzierbar. So stehen Ihnen alle digitalen Möglichkeiten offen, ohne dass Sie sich umstellen müssen.

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



# Die digitale Zukunft der Zahnarztpraxis

| Carolin Gersin

Offene Schnittstellen, ein volldigitalisierter Work- und Datenworkflow – für Deutschlands Zahnarztpraxen ist dies noch Zukunftsmusik. Nicht so für die Zahnarztpraxis Bogenhausen aus München. Als Pilotpraxis haben Dr. Franz Xaver Wack und Dr. Denis Novakovic in enger Kooperation mit Experten aus Universitäten und namhaften Industriepartnern die komplett digitalisierte Zahnarztpraxis erprobt – und Anfang März 2015 im Münchener Westin Grand Hotel mehr als 100 geladenen Gästen aus Industrie und Praxis präsentiert.



Abb. 1

In einer offenen Talkrunde erzählte Dr. Franz Xaver Wack der Dipl.-Journalistin Katja Voigt seine Beweggründe für das Projekt und die positive Kooperation zwischen Praxis, Wissenschaft und Dentalindustrie. „Wir haben Top-Spieler alle zusammen an einen Tisch geführt“, sagte er über das gelungene Zusammenspiel. Für das Projekt öffneten Unternehmen wie KaVo und Sirona ihre Schnittstellen und ermöglichen so einen funktionierenden Workflow. Dass Dr. Wack früher einmal in der ersten Fußball-Bundesliga als Schiedsrichter tätig war, beichtet er bereits zu Beginn und greift während des Gesprächs mit Katja Voigt das ein oder andere Mal voller Begeisterung zur sportlichen Metapher. Die digitalen Abläufe in der Zahnarztpraxis Bogenhausen erlebt der Patient bereits beim Erstkontakt. Vom ersten Patientengespräch an organisiert das

Aufklärungssystem infoskop von *up to dent* die Kommunikation mit dem Patienten in der Praxis – via WLAN und rechtskonformer Signatur auf dem iPad. So lässt sich eine lückenlose Dokumentation medizinischer Sachverhalte, individueller Diagnosen und Therapien darstellen. Die Diagnostik erfolgt in der Zahnarztpraxis Bogenhausen mithilfe des digitalen Volumentomografen KaVo OP 300 Maxio, der mit sehr geringer Strahlendosis (Low Dose Technology) dreidimensionale Zahn- und Knochenverhältnisse erfasst und einen DICOM-Datensatz erzeugt. Zur digitalen Abformung wird die intraorale Scan-Kamera CEREC Omnicam 4.3 von Sirona genutzt, die hochpräzise Ergebnisse liefert und dem Patienten mehr Komfort bietet als es eine analoge Abformung würde. Dies ist für Dr. Wack ein eindeutiger Vorteil des digitalen Vorgehens: Komfort und Schonung des



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 1: Die Talkrunde stand Rede und Antwort. – Abb. 2: Das Praxisteam der Zahnarztpraxis Bogenhausen begrüßte die Teilnehmer der Pressekonferenz. – Abb. 3: Dr. Franz Xaver Wack im Gespräch mit Katja Voigt. – Abb. 4: Am Stand der Firma up to dent.

Patienten. Eine weitere Komponente ist das zebri JMAlyser+ System, welches in Kombination mit der neuen HD-Videokamera SC-1 SYNCC sicherstellt, dass die eingesetzten Kronen und Brücken sowohl ästhetisch als auch in statischer und dynamischer Okklusion zusammenpassen. Es bildet die funktionelle Schnittstelle im dentalen digitalen Workflow. Sämtliche DICOM-



STL-, OBJ- und XML-Daten werden in die Design-Software Exocad transferiert. Erstmals verknüpfen sich dabei die Ergebnisse von DVT und digitaler Vermessung mit denen der digitalen Abformung. Es ist dieser Datenbestand, der die optimale Form für die zu erstellenden Kronen, Brücken oder Implantataufbauten ermöglicht. Den Datenbestand übernimmt die Fünf-Achs-Fräsmaschine Sirona inLab MC X5 und fertigt anschließend in Standardronden und Blöcken den Zahnersatz. Eine gefräste Einzelkrone zum Beispiel ist bereits nach nur neun Minuten fertig. Auch größere Arbeiten wie Brückenkonstruktionen lassen sich sehr präzise und in deutlich kürzerer Zeit als in analoger Fertigung erstellen. Auch die relevanten Arbeitsprozesse in der Praxis sind intelligent vernetzt. In puncto Praxismanagement wird in der Praxis die Software CHARLY genutzt. Die Pra-

xismanagementsoftware CHARLY, eine Entwicklung von Solutio, die alle Patientendaten und Therapieschritte von der Anamnese bis zur Behandlungshistorie verarbeitet.

Doch trotz volldigitaler Arbeit ist es besonders wichtig, dass der Behandler nicht nur digital arbeiten kann, sondern auch analoge Prozesse beherrscht, die gerade für die Funktionalität von großer Bedeutung sind, darin sind sich sowohl Dr. Franz Xaver Wack als auch Dr. Wolfgang Boisseree, Präsident der Gesellschaft Zahn und Mensch, einig. Boisseree liegt es mit der Gesellschaft besonders am Herzen, dass der Zahnarzt die Expertise besitzt, nicht nur den Kauapparat als System zu verstehen, sondern das Zusammenspiel des ganzen menschlichen Körpers.

Den Standpunkt eines Zahntechnikers hörte das Plenum von ZTM Manfred Läkamp, Dentallabor Manfred Läkamp GmbH und Gründer von Zahn und Mensch. Wird durch die Digitalisierung nicht das Handwerk des Zahntechnikers überflüssig? Darauf entgegnete der Zahntechniker ein klares Nein. Das Berufsbild des Zahntechnikers verändere sich stark, jedoch werte er digitale Verfahren als Chance, noch schneller und präziser zu arbeiten. Prof. Dr. Dr. Ingrid Grunert, Universität Innsbruck, gab zum Ende hin noch einen praxisnahen Vorteil preis: „Wenn ein Mensch nun seinen Zahnersatz, z.B. im Altersheim verliert, können wir heute dank digitaler Fertigung einfach auf den Knopf drücken und einen neuen herstellen.“

Im Anschluss an die Präsentation konnten die Gäste sich in angenehmer Atmosphäre noch weiter austauschen und in der Dentalausstellung nähere Informationen zu den einzelnen Produkten einholen.



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 1: Am Stand des Dentaldepots Henry Schein Dental. – Abb. 2: Am Stand der Firma KaVo.

## kontakt.

**Zahnarztpraxis Bogenhausen  
Dr. Wack & Dr. Novakovic**

Effnerstr. 48

81925 München

Tel.: 089 98108384

info@bogenhausen-zahnarztpraxis.de

www.bogenhausen-zahnarztpraxis.de

TESTEN SIE  
DEN TESTSIEGER!



ANGEBOT  
FÜR NEUKUNDEN  
AUF DIE ERSTEN DREI  
ZAHNTECHNISCHEN ARBEITEN

**50%** RABATT  
INKL. GELD-ZURÜCK-  
GARANTIE\*



\*Das Angebot gilt für die ersten drei Arbeiten und ist vom 01.03. bis 31.05.2015 gültig. Es bezieht sich auf die zahntechnischen Leistungen von festsitzendem Zahnersatz (Preisliste 12/2014), kombinierte Arbeiten sind hiervon ausdrücklich ausgenommen. Die Rabattaktion kann nicht mit anderen Angebotspreisen von dentaltrade kombiniert werden und richtet sich an alle in Deutschland niedergelassenen Zahnärztinnen/Zahnärzte, die mit dem Angebot erstmals die zahntechnischen Leistungen von dentaltrade nutzen. Es gilt das Auftragsdatum der Praxis. Bei Nichtgefallen nimmt dentaltrade jede der drei angefertigten Arbeiten bis zu vier Wochen nach Zustellung zurück, ohne Wenn und Aber. Es entstehen dem auftraggebenden Zahnarzt in diesem Fall keinerlei Kosten für die Herstellung des Zahnersatzes, ausdrücklich ausgenommen hiervon ist eine etwaige Honorarerstattung gegenüber dem behandelnden Zahnarzt. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

 **dentaltrade**<sup>®</sup>  
...faire Leistung, faire Preise

[ HOCHWERTIGER ZAHNERSATZ ZU GÜNSTIGEN PREISEN ]  
FREECALL: (0800) 247 147-1 /// WWW.DENTALTRADE.DE



BEGO Implant Systems  
Infos zum Unternehmen

**Frontzahnversorgung:**

## Neues durchmesserreduziertes Implantat

Pünktlich zur IDS 2015 präsentierte BEGO Implant Systems den jüngsten Spross der BEGO Semados® RS/R SX-Implantatfamilie. Mit dem Implantatdurchmesser von 3,0 mm wird die Indikationsbreite um eine Grenzindikation erweitert. Speziell in engen Frontzahnlücken wird aufgrund der limitierten koronalen und apikalen Platzverhältnisse ein schmaler Implantatdurchmesser benötigt. Für diese Indikationen bietet das neue Semados® RS/R SX 3,0 sehr gute Voraussetzungen. „Durch das konische selbst-

schneidende Implantatdesign, kombiniert mit einem schmalen Durchmesser, kann das Implantat bei engsten Frontzahnlücken inseriert werden“, erklärt Dr. Nina Chuchracky, Leiterin Produktmarketing bei BEGO Implant Systems. Für die bestmögliche Stabilität der durchmesserreduzierten Implantate reduzierte BEGO Implant Systems das bewährte Verbindungsdesign in seinen Ausmaßen. Angepasst an die veränderte Schnittstelle wurden ergänzende Plattform-



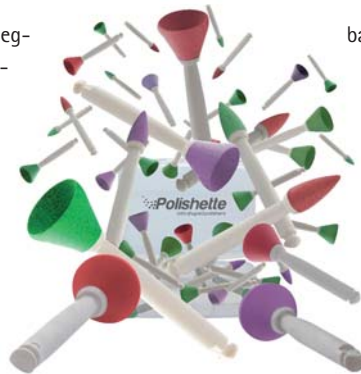
Switch-Aufbauten entwickelt. Die prothetische Auswahl beläuft sich auf gerade und abgewinkelte Massiv-aufbauten, provisorische Titan-aufbauten und Klebebasen. Über die BEGO Medical GmbH können individuelle CAD/CAM-Aufbauten aus unterschiedlichen Materialien für ästhetische Frontzahnversorgungen bezogen werden.

**BEGO Implant Systems**  
**Tel.: 0421 2028-246**  
**www.bego-implantology.com**

**Zahnpolitur:**

## Einwegpolierer sorgen für Hochglanz

Polishette ist eine neue, kosteneffektive Einwegpolierlösung für alle Komposit- und Hybridkeramik-Restaurationen, erhältlich als Mini-Spitzen und Mini-Kelche. Das Produkt rationalisiert die praxisinternen Prozesse und sorgt für ein völlig neues Poliererlebnis. Um einer mangelnden Präzision durch stumpfe Polierspitzen vorzubeugen, wird mit Polishette stets mit der am besten geeigneten Poliererform für guten Zugang zu Fissuren und anderen schwer erreich-



baren Stellen begonnen. Zusätzlich zum attraktiven Preis macht das Produkt mühsames Reinigen von Kelchlumen und andere Aufbereitungsprozesse unnötig und verhindert Kreuzkontaminationen. Polishette wurde unter Zuhilfenahme von profilometrischer Analyse und Glanzmessungen entwickelt.

**Kenda AG**  
**Tel.: +423 388 2311**  
**www.polishette.com**

**Restaurationen:**

## Zwei Komposite mit natürlicher Lichtbrechung

ESTELITE FLOW QUICK und FLOW QUICK HIGH FLOW sind zwei fließfähige Materialien, die das gesamte Einsatzspektrum von Flow-Kompositen abdecken. FLOW QUICK bietet als „Standardkomposit“ vielfältige Einsatzmöglichkeiten. ESTELITE FLOW QUICK HIGH FLOW ist

zung für den Chamäleoneffekt bilden. Estelite verfügt über sphärische und gleichzeitig größenkontrollierte Füllstoffe, die einen naturtreuen Lichtbrechungsindex erzeugen. Die kugelförmigen Füllstoffe brechen das Licht so, wie es in einem natürlichen Zahn geschieht und es die Natur vorgesehen hat. Dies erzeugt den Effekt, dass sich das Komposit dem Zahn, unter den unterschiedlichsten Lichtverhältnissen, sehr gut anpasst. ESTELITE FLOW QUICK und FLOW QUICK HIGH FLOW bestechen durch ihre RAP-Technologie. Hinter dieser Technologie steckt ein innovativer Polymerisationsprozess, welcher aus einem reinen Energietransfer besteht. Auf diese Weise genügen nur zehn Sekunden Polymerisationslicht zur Aushärtung. Zusätzlich ermöglicht diese Innovation die Verringerung des Initiators Campherchinon, was dazu beiträgt, dass eine höhere Stabilität von 90 Sekunden gegenüber dem Behandlungslicht gegeben ist. Diese Technologie ermöglicht somit eine präzise Platzierung und Modellierung des Komposits ohne Zeitdruck.



als besonders fließfähiges Material – als Kavitätenliner – eine sehr gute Basis für Restaurationen aller Art. Die äußerst geringe Viskosität ermöglicht eine präzise Applikation und ein vollständiges Ausfüllen des Kavitätenbodens. ESTELITE FLOW QUICK und FLOW QUICKHIGH FLOW überzeugen mit ihren runden Füllstoffen, die die Vorausset-

ESTELITE FLOW QUICK und FLOW QUICK HIGH FLOW werden in Deutschland von der KANIEDENTA GmbH & Co. KG (Herford) vertrieben.

**Tokuyama Dental Deutschland GmbH**  
**Tel.: 02505 938513 • www.tokuyama-dental.de**



### Tissue Management:

## Innovatives Spendesystem für Retraktionsfäden

Die Freilegung der Präparationsgrenze und die Blutstillung im gingivalen Sulkus sind wichtige Voraussetzungen für die präzise Abformung und in der Folge für die Qualität der daraus resultierenden Rekonstruktion.<sup>1</sup> Die Wahl eines geeigneten Retraktionsfadens und dessen korrekte Handhabung haben somit einen bedeutenden Einfluss auf den Behandlungserfolg. Mit GingiBraid+ bietet DUX Dental einen geflochtenen Retraktionsfaden, der erstmals auch die positiven Eigenschaften gestrickter Retraktionsfäden in sich vereint. Das optimierte Gewebe und Baumwollgarn von GingiBraid+ macht es möglich, dass der Faden einen geringen „Memory-Effekt“ aufweist und somit einfacher und genauer in den Sulkus eingebracht werden kann. Zahnfleischbluten und Gewebeschäden können so minimiert werden. Darüber hinaus ist der Faden reißfest, fasert nicht aus und besitzt dank des „Tampon-Effekts“ eine erhöhte Saugfähigkeit. Durch die verbesserte Absorption von Flüssigkeiten im Sulkus wird eine bessere Freilegung der Präparationsgrenze ermöglicht und für ein optimales ästhetisches Endresultat gesorgt. Das Retraktionsfaden-Spendesystem ShortCut gibt anhand eines Drehmechanismus immer die exakt gleiche Länge an Retraktionsfaden ab (pro Klick 1 cm). Mit einem integrierten Cutter kann der Faden schließlich in der gewünschten Länge mühelos abgeschnitten werden. ShortCut ist in allen Darreichungsformen des effizienten geflochtenen Baumwollfadens GingiBraid+ erhältlich (nicht imprägniert oder mit einer 10% Aluminium-Kaliumsulfat-Lösung imprägniert, Stärken 0, 1 und 2).

1 TOSCHES, N. A., SALVI, G. E., Methoden der gingivalen Retraction, Schweiz Monatsschr Zahnmed, Vol. 199, 2/2009, 121–129.

DUX Dental • Tel.: 00800 24146121 • [www.dux-dental.com](http://www.dux-dental.com)

### Piezotechnologie:

## Neues Handstück mit verbesserten LEDs

Das Schweizer Dentalunternehmen EMS hat an seinem wechselbaren und ausbalancierten PIEZON-Handstück die Lichtqualität deutlich verbessert. Die sechs kreisförmig um die Spitze des Handstücks angeordneten LEDs leuchten den Mundraum taghell aus

Diagnostik und Behandlungsergebnisse zu verbessern. Mehr Licht bedeutet mehr Präzision im Handling. Die Augen bleiben entspannt und mit dem ergonomischen PIEZON-Handstück kann der Zahnarzt seine Patienten noch komfortabler behandeln. Wartungsfrei, geeignet für alle Aufbereitungsverfahren und mit einer Lebensdauer von bis zu 70.000 Betriebsstunden wird das neue PIEZON-Handstück darüber hinaus zu einer wirtschaftlichen Investition.



Infos zum Unternehmen

und bieten sehr gute Sicht auf das Behandlungsfeld. Die ausgeprägte Helligkeit dieser LED-Technologie der neuesten Generation sorgt für ein natürliches Bild des Hart- sowie Weichgewebes und soll den Zahnmediziner dabei unterstützen,

EMS Electro Medical Systems GmbH  
Tel.: 089 427161-0  
[www.ems-dent.com](http://www.ems-dent.com)

# Mächtig Mäuse sparen.



Sie möchten Ihre Abrechnungen bequem auslagern und dabei auch noch sparen?

Mit dem **PVS dental Abrechnungsservice** wird's möglich.

Klicken Sie mal rein:  
[www.pvs-dental.de/Maeuse-sparen](http://www.pvs-dental.de/Maeuse-sparen)

Oder fordern Sie unsere bissfesten Argumente mit Mehrwertrechner per E-Mail an [info@pvs-dental.de](mailto:info@pvs-dental.de) oder per Fax an:

Praxis/Name

Straße

PLZ, Ort

Einfach ausfüllen, kopieren und an  
**0 64 31 - 28 58 0 13** faxen.

**Dies und noch mehr unterscheidet uns von anderen:**

- ✓ Persönliche und individuelle Beratung durch stets den gleichen Ansprechpartner.
- ✓ Jede Abrechnung wird auf Plausibilität geprüft.

Für mich. Genau. Richtig.  
**PVS dental**  
[www.pvs-dental.de](http://www.pvs-dental.de)

**Mundspiegel:**

## Selbstreinigende Spiegeloberfläche

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 Vor-



teile 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 Kühlspray

## optimiert Sicht

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.: 0171 7717937**  
**info@ident-dental.de**

**Kombisystem:**

## Ultraschall-/Pulverstrahlgerät erleichtert die Prophylaxe

Mit Varios Combi Pro stellt NSK erstmals ein kombiniertes Ultraschall-/Pulverstrahlgerät vor. Hinter dem eleganten äußeren Erscheinungsbild des Stand-Alone-Prophylaxegerätes verbirgt sich eine Vielzahl an Features. Eine große Besonderheit von Varios Combi Pro ist zum Beispiel die komplette Trennung der medienführenden Kanäle vom Steuergerät, wodurch eine äußerst geringe Störanfälligkeit und eine höchst unkomplizierte Wartung realisiert werden. Hierzu trägt auch der Selbstreinigungsmodus für die Ultraschall- und die Pulverstrahlfunktion bei. Die Ultraschallfunktion des Varios Combi Pro basiert auf der bewährten NSK Varios-Technologie. Dank der iPiezo-Elektronik mit ihrem Auto-Tuning- und Feedback-System steht immer die erforderliche Leistung an der Aufsatzspitze zur Verfügung – egal, ob eine kraftvolle Zahnsteinentfernung oder eine sensible Parodontalbehandlung durchgeführt wird. Das schlanke und leichte Ultraschallhandstück mit LED-Licht bietet dabei stets guten Zugang und uneingeschränkte Sicht.



Die Pulverstrahlfunktion basiert auf den umfassenden Erfahrungen, die NSK auch in diesem Bereich über Jahrzehnte gesammelt hat. Ein ergonomisches Handstück mit schlanker Spitze vermittelt eine hohe Beweglichkeit und rückt damit auch hintere Molaren in erreichbare

Nähe. Durch den gleichmäßigen und in seiner Intensität exakt regulierbaren Pulverstrahl wird eine höchst effiziente und zeitsparende Pulverstrahlbehandlung ermöglicht. In seiner Grundausstattung beinhaltet Varios Combi Pro die Pulverstrahleinheit für die supragingivale Anwendung in Verbindung mit den NSK FLASH pearl (Kalzium) oder dem NSK Reinigungspulver (Natriumbikarbonat). Optional ist eine kostengünstige Pulverstrahleinheit (Pulverkammer, Schlauch und Handstück) für die subgingivale Anwendung erhältlich, durch welche die supragingivale Pulverstrahleinheit schnell und mit nur einem Handgriff auf dem Gerät ausgetauscht wird. Für die subgingivale Pulverstrahleinheit ist die Verwendung von NSK Perio-Mate Powder (Glycin) vorgesehen.

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

Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

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



### Praxisversorgung:

## Kompakte und sparsame Sauganlagengeneration

Sauganlagen von Dürr Dental stehen seit Jahrzehnten für Robustheit, zuverlässige Leistung und Langlebigkeit. Die neueste Generation dieser Systeme arbeitet dank innovativer Technologie sehr sparsam und leistungsfähig. In den neuen Tyscor VS 2 Sauganlagen kommt die leistungsfähige Radialtechnik zum Einsatz, die vor allem aus industriellen Anwendungen bekannt ist. Sie zeichnet sich durch hohe Ausfallsicherheit und ein Gewicht von nur 11 kg aus.

Zudem macht diese kompakte Konstruktion auch optisch eine gute Figur und wurde mit dem renommierten iF design award 2015 und red dot design award 2015 ausgezeichnet.

Sehr gute Werte zeigt die Tyscor VS 2 auch bei der Effizienz: Die Systeme kommen bei gleicher Leistung mit bedeutend weniger Energie aus als ihre konventionellen Vorgänger. Die Tyscor VS 2 benötigt nur noch

halb so viel Strom. Die Software Tyscor Pulse zeigt alle relevanten Statusdaten und Service-Intervalle der Sauganlage auf dem Monitor an und sorgt damit für vollständige Übersicht zu jedem Zeitpunkt. Regelmäßige Sichtkontrollen werden damit überflüssig. Bei Bedarf unterstützt die Software sogar die Ferndiagnose durch einen Servicetechniker, der sich direkt in das System einloggen kann. Das Risiko von Ausfallzeiten wird dadurch so minimal wie möglich gehalten.



Infos zum Unternehmen

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



# FÜR LEICHTES MODELLIEREN



## EASE-IT™ Komposit-Erwärmer

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

### EASE-IT™

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

### Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com

**RØNVIG** Dental Mfg. A/S

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

www.ronvig.com

### Restaurative Zahnheilkunde:

## Füllmaterial auf rein keramischer Basis



Mit Admira Fusion präsentiert VOVO ein rein keramisch basiertes Universal-Füllmaterial. Ermöglicht wird dies durch die innovative Verbindung der bewährten Nanohybrid- mit der gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut für Silicatforschung entwickelten ORMOCER-Technologie. Sowohl für die Füllstoffe als auch für die Harzmatrix bildet Siliziumoxid die chemische Basis. Diese „Pure Silicate Technology“ bringt gleich mehrere Vorteile mit sich: So

weist Admira Fusion eine sehr niedrige Polymerisationsschrumpfung von 1,25 Vol.-% und einen damit verbundenen sehr niedrigen Schrumpfstress auf. Das Material ist durch die eingesetzten ORMOCERe (Organically Modified Ceramics) hoch biokompatibel, da keine klassischen Monomere enthalten sind. Admira Fusion besteht außerdem durch seine besonders hohe Farbstabilität und ist universell einsetzbar. Das sehr homogene Material bietet ein einfaches Handling und ist mit allen konventionellen Bondings kompatibel. Ergänzt wird das Füllsystem durch die Fast-Track-Variante Admira Fusion x-tra, das bei identischen physikalischen Werten Inkrementstärken von bis zu 4 mm erlaubt. Vereinfacht wird die Handhabung zusätzlich durch die universelle Farbe U, die im Seitenzahnbereich mithilfe ihrer chamäleonartigen Anpassung an die umgebende Zahnsubstanz ästhetische Ergebnisse ermöglicht.

**VOVO GmbH**  
**Tel.: 04721 719-0 • www.voco.de**

**Dentalfotografie:**

## Digitalkamera für Praxis und Labor

Die intelligente und speziell für den Praxis- und Laboreinsatz konzipierte EyeSpecial C-II Digitalkamera verfügt über die neueste Digitaltechnik; gleichzeitig verbindet sie eine einfache und sichere Handhabung mit einem breiten Indikationsspektrum. Ob Routine- oder kieferorthopädischer Patient, ob zur Intraoralfotografie, zur Dokumentation oder zur Anwendung im Dentallabor: Mit ihren acht voreingestellten dentalen Aufnahmemodi liefert sie automa-



tisch aus jedem Blickwinkel eine überzeugende Bildqualität. Auf dem großen LCD-Touchscreen-Display mit intuitiver Menüführung lassen sich die Aufnahmen direkt betrachten und die gewünschten Optionen bequem auswählen. Für eine sofortige Fallbesprechung oder zur Behandlungsplanung können die Fotos über eine WLAN-SD-

Karte unmittelbar auf einen Computer, ein Tablet oder Smartphone übertragen werden. Um eine effektive Infektionskontrolle zu sichern, ist das robuste und kratzfeste Kameragehäuse wasser- und chemikalienresistent. Die anschauliche Darstellung der Vergrößerungsoptionen ermöglicht eine schnelle Auswahl des gewünschten Aufnahmebereichs, während die integrierte Crop-Funktion das Motiv im bevorzugten Verhältnis automatisch beschneidet – auch, wenn die Aufnahmedistanz nicht optimal ist. Das integrierte Autofokus-System und die Anti-Shake-Funktion garantieren zu jedem Zeitpunkt präzise und detailgetreue Aufnahmen mit maximaler Schärfentiefe und minimalem Fehlerrisiko. Die außergewöhnliche Schärfentiefe, die speziell auf den Fokusbereich der Dentalfotografie ausgerichtet ist, gewährleistet kontrastreiche Intraoralaufnahmen in sehr hoher Bildqualität.



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

**Abdrucknahme:**

## Exakte Abformungen scanbar gemacht



Mit dem neuen Honigum Pro Scan lassen sich die Vorteile des erfolgreichen Abformmaterials jetzt einfach und sicher in den digitalen Workflow integrieren. Präzision und einfache Handhabung: Dafür sorgt die spezielle Materialstruktur. Ohne Krafteinwirkung ist Honigum Pro außergewöhnlich standfest. Das Material verbleibt ohne wegzufließen oder zu tropfen an der applizierten Stelle. Unter Druck fließt es zuverlässig auch in kleinste Räume, z.B. den Bereich unter der Präparationsgrenze. Das sorgt für eine präzise Wiedergabe der oralen Situation. Komfortable Verarbeitungszeiten für ein entspanntes Arbeiten sowie sehr hohe Reißzähigkeit für eine sichere Entnahme gehören zu den weiteren Vorteilen. Mit den neuen Scan-Varianten lassen sich zusätzlich die Vorzüge des digitalen Workflows nutzen – ohne Anschaffung eines kostenintensiven Intraoralscanners. Die konventionelle Präzisionsabformung kann im Labor einfach und exakt gescannt werden, ohne Vorbehandlung mit Scan-Spray oder Puder. Die Daten stehen dann digital zur Verfügung, sie sind jederzeit reproduzierbar und können per Knopfdruck an Labore oder Fräszentren weltweit gesendet werden. Mögliche Fehlerquellen bei der konventionellen Modellherstellung mit Gips werden ausgeschaltet. Die aufwendige und sensible Sägemodellherstellung entfällt. Auch eine Aufbewahrung von Gipsmodellen oder Abformungen ist nicht mehr notwendig. Das Material ermöglicht eine sichere Wiedergabe auch von Bereichen, die für den Intraoralscanner schwer erfassbar sind. Auch minimale Kopf- oder Zungenbewegungen des Patienten, die beim Intraoralscan zu einer langwierigen Datenaufnahme führen können, werden hier nicht zum Problem. Einfach und sicher zur exakten digitalen Abformung: Honigum Pro Scan bietet dem Zahnarzt attraktive neue Möglichkeiten.



Infos zum Unternehmen

**DMG**  
**Tel.: 0800 3644262** (kostenfrei)  
**www.dmg-dental.com/honigumproscan/de**

ANZEIGE

### Job-Angebot

Große private Praxis sucht für **Prothetik** einen **erfahrenen Zahnarzt(in)** und einen **Jungzahnarzt(in)**.

Wenn Sie sich Steyr in Oberösterreich langfristig als Ihre neue Heimat vorstellen können, dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme.

Ihre Bewerbung senden Sie bitte an:  
**job@zahn-service.at**

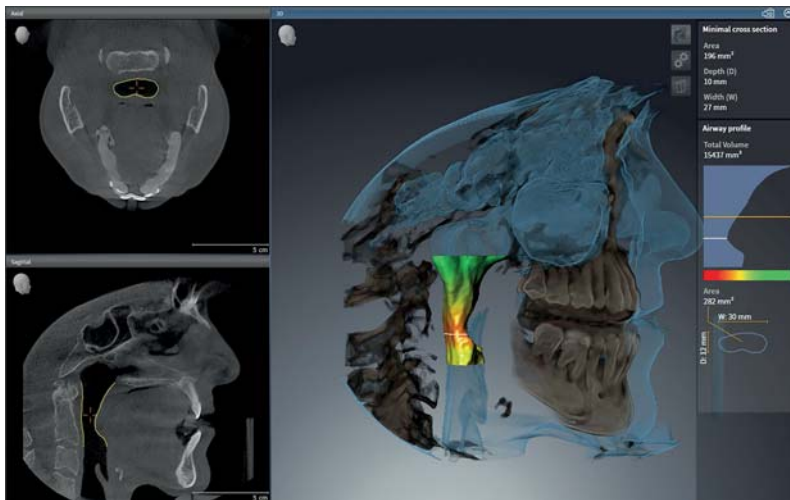


**Protrusionsschiene:**

## Digitale Analyse und Therapie bei Schlafapnoe

Bei gefährlichen Atemaussetzern im Schlaf kann oft bereits eine Therapieschiene helfen, welche den Unterkiefer in vorgezogener Stellung hält (Protrusion). Mit SICAT Air werden zunächst die oberen Atemwege des Patienten im 3-D-Volumen analysiert. Auf dieser Grundlage kann die schienengeführte Therapie anatomiegetreu unter Berücksich-

Daten in der SICAT Air Software mit den DVT-Daten. Aus der Software heraus lässt sich dann per Datenübertragung an SICAT die Unterkiefer-Protrusionsschiene (SICAT OPTISLEEP) bestellen. Ein physisches Modell ist nicht erforderlich, kann auf Wunsch jedoch statt der optischen Daten eingesandt werden.



tigung der Kiefergelenke geplant und prognostiziert werden. Der komplette Prozess vom Patientenbefund bis zur Fertigung einer Schiene lässt sich somit vollständig digital darstellen. Dadurch bietet SICAT Air Zahnärzten die Möglichkeit, durch Einsatz ihres Sirona DVT-Geräts und von CEREC ein neues, wirtschaftlich attraktives Indikationsgebiet in ihr Behandlungsangebot aufzunehmen.

Für die Planung der Therapieschiene werden bei einem 3-D-Röntgen-Scan anatomische Informationen der Atemwege in protrudierter Kieferposition erfasst. Die Daten geben dem Zahnarzt Aufschluss darüber, ob die Therapie eine hinreichende Wirkung zeigt. Mit einem entsprechenden Volumen ist zudem die Beurteilung der Kiefergelenke in protrudierter Position möglich. Das Risiko von Kiefergelenk- und Funktionsstörungen (craniomandibuläre Dysfunktion), Muskelverspannungen oder langfristig veränderter Bisslage kann so minimiert werden. Im nächsten Schritt führt der Zahnarzt mit CEREC die digitalen Oberflächendaten beider Kiefer zusammen und fusioniert diese

Mit der SICAT OPTISLEEP steht dem Zahnarzt eine Therapieoption offen, die er komplett digital realisieren und dem Patienten sehr schnell – in nur zwei Sitzungen – zur Verfügung stellen kann.

Die so erstellte Schiene ist passgenau, lässt sich bequem tragen, sorgt somit für eine hohe Compliance der Patienten und für einen entsprechenden Therapieerfolg. SICAT AIR und SICAT OPTISLEEP sind ab Sommer 2015 erhältlich.



Infos zum Unternehmen

**SICAT GmbH & Co. KG**  
Tel.: 0228 854697-0 • [www.sicat.de](http://www.sicat.de)

**SCHÜTZEN SIE SICH IHR  
PERSONAL UND IHRE PATIENTEN**

## Kontrollieren Sie Legionellen und andere Bakterien in Ihrer Behandlungseinheit

**WUSSTEN SIE, dass BacTerminator® Dental**

**in allen Gerätemarken installiert werden kann**

- mit Flaschensystemen eingesetzt werden kann
- für mehrere Behandlungseinheiten verwendet werden kann
- vollautomatisch ist
- keine Chemikalien verwendet
- den Kalk in der Behandlungseinheit entfernt

**Mit einem BacTerminator® haben Sie die Garantie, dass selbst ältere Behandlungseinheiten stets die behördlichen Anforderungen in Bezug auf Wasserhygiene erfüllen.**



BacTerminator® Dental

**– Ihre Garantie für perfekte Wasserhygiene**

BacTerminator® Dental wurde im Rahmen des ETV-Programms der Europäischen Kommission getestet und genehmigt und wird gemäß der Richtlinie 93/42/EWG über Medizinprodukte und EN ISO 13485 hergestellt. Rücklaufschutz des Typs AB in Übereinstimmung mit der EN1717. BacTerminator® Dental wurde in Dänemark entwickelt, gestaltet und produziert und wird in der EU verkauft.

**HENRY SCHEIN®**  
DENTAL

**dentabo**  
[www.dentabo.de](http://www.dentabo.de)

LESEN SIE MEHR AUF  
[www.adept-dental-water.de](http://www.adept-dental-water.de)

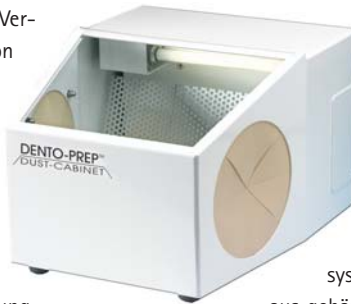
**AdeptWaterTechnologies**



**Oberflächenpräparation:**

## Mikro-Pulverstrahler sichert Haftverbund

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



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

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

**Praxissoftware:**

## Effizientes und mobiles Praxismanagement

Die Präsentation der solutio GmbH auf der diesjährigen IDS stand im Zeichen des neuen Markenauftritts von CHARLY. Starke Bilder mit Geparden, dem Markenzeichen, und der neue Claim „Exzellenz im Praxismanagement“ verweisen auf die Stärken der Praxis-

Abruf bereit. Tages-, Monats- und Jahresumsätze, Soll-Ist-Umsätze im aktuellen Jahr und weitere Kennzahlen sowie Hinweise und Expertentipps sind mit einem Blick erfassbar. Darüber hinaus bietet die App einen Planungsbereich. Hier können

an Informationen erwartet außerdem alle CHARLY-Anwender, die in der Praxis großformatige Full-HD-Monitore einsetzen oder den Umstieg auf 24-Zoll-Bildschirme planen. Mit dem kommenden Release kann neben dem aktuell zu bearbeitenden Funktionsbereich gleichzeitig ein zweiter angezeigt werden, der orientiert am Workflow weitere Informationen zur Verfügung stellt. So lässt sich beispielsweise die Planungsansicht mit dem Heil- und Kostenplan kombinieren oder auch das Behandlungsblatt mit der Maske für die Rechnungserstellung. Über die Reiter kann der Nutzer die gewünschte Zusatzinformation direkt aufrufen und auch von Ansicht zu Ansicht springen. Bei der Weiterentwicklung von CHARLY setzt solutio auf modernste Verfahren, allen voran auf die agile Softwareentwicklung. Die dabei eingesetzten Methoden ermöglichen eine schnellere Umsetzung aktueller Anforderungen in die Praxissoftware mit entsprechend beschleunigter Bereitstellung neuer Releases.



software: Schnelligkeit und Effizienz. Diese erhalten durch aktuelle Weiterentwicklungen eine neue Dimension. Zum Beispiel durch die App Charly MIS-Dashboard, die auf der Messe vorgestellt wurde. Sie stellt die wichtigen betriebswirtschaftlichen Praxiskennzahlen auf dem iPhone oder iPad zum

verschiedene Szenarien für die Umsatzentwicklung, z.B. Best Case, Worst Case oder Bankplanung, auf Monats- und Jahresbasis erstellt werden. Neben der übersichtlichen Darstellung der Inhalte sind die Planungen dank Führung durch den Planungsassistenten sehr einfach und flexibel. Ein Mehr



Infos zum Unternehmen

**solutio GmbH**  
**Tel.: 07031 4618-650**  
**www.solutio.de**





### Adhäsivtechnik:

## Universelles Bonden mit hoher Präzision

Mit Adhese® Universal präsentiert Ivoclar Vivadent ein neues lighthärtendes Einkomponenten-Adhäsiv für direkte und indirekte Versorgungen. Es schafft einen guten Verbund zu unterschiedlichen Restaurationsmaterialien. Durch seine geringe Schichtdicke erzeugt das Adhäsiv keine Beeinträchtigung der Passung indirekter Restaurationen. Bei der Befestigung von indirekten Restaurationen ist keine Verwendung eines Aktivators für die Dualhärtung nötig. In Adhese Universal sind hydrophile und hydrophobe Eigenschaften vereint. Es ist tolerant gegenüber Feuchtigkeit, dringt gut in offene Dentintubuli ein und versiegelt sie. Microleakage und postoperative Sensibilitäten werden dadurch reduziert. Da es gemäßigt sauer ist, eignet es sich für alle Ätztechniken (Self-Etch, selektive Schmelzätzung oder Total-Etch) und sorgt für eine sehr gute Haftung zwischen Zahn und Restauration. Mithilfe des Klick-Mechanismus der Stift-darreichungsform VivaPen kann die benötigte Menge Adhäsiv exakt dosiert werden. Ein Vordosieren entfällt, was den Materialverlust deutlich verringert.

Der VivaPen ermöglicht mit 2-ml-Füllmenge circa 190 Einzelzahnanwendungen. Adhese Universal ist nicht nur in der Stift-darreichungsform VivaPen, sondern auch in konventionellen Flaschen erhältlich. Es ist technik- sowie fehlertolerant und bildet eine homogene, stabile Filmschicht, die unempfindlich gegenüber unterschiedlichen Anwendungstechniken ist. Gleichzeitig sorgt es mit nur einer Adhäsivschicht für anhaltend hohe Haftwerte auf Schmelz und Dentin, unabhängig vom verwendeten Ätzprotokoll. Zudem kann Adhese Universal – durch den Einsatz eines acetonefreien, hydrophilen Lösungsmittels – Dentin und Schmelz sehr gut benetzen.



Infos zum Unternehmen

**Ivoclar Vivadent GmbH**  
**Tel.: 07961 889-0**  
**www.ivoclarvivadent.de**

### Implantologie:

## Implantate nach natürlichem Vorbild

Nature Implants steht für zukunftsweisende, einteilige Implantate, die der Genialität der menschlichen Zahnwurzel und des Zahnes nachempfunden sind. Die einteiligen Implantate sind „made in Germany“ und überzeugen durch ein selbstzentrierendes Tellergewinde mit torpedoförmigem Grundkörper, welches Knochenschäden minimiert. Neben einem geraden, sechskantförmigen Abutment gibt es ein 15 Grad abgewinkeltes Abutment für mindestens 8mm breite Zahnlücken und nahezu keine Indikationseinschränkungen. Die einteiligen Implantate von Nature Implants gibt es in den Längen 7, 9, 11, 13 mm sowie mit einem Durchmesser von 3,0; 3,5; 4,0 mm im reinsten Titan Grad IV mit



höchster Bruchstabilität von 5 Mio. Lastzyklen und 200 Ncm Querbelastung. Sie werden transgingival minimalinvasiv inseriert. Eine patientenschonende Operation, einfache Behandlungsabläufe, preiswerte wenige Systemkomponenten und eine sehr übersichtliche OP-Kassette erleichtern die Arbeit des Einsteigers und des erfahrenen Implantologen. Nature Implants setzt auf Einfachheit, Handhabung, Ästhetik und Funktion, wovon sich Zahnärzte und Zahntechniker in angebotenen Fortbildungen und Hands-on-Workshops überzeugen können.

**Nature Implants GmbH**  
**Tel.: 06032 869843-0**  
**www.nature-implants.de**



## EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe des 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 +49 171 771 79 37  
 fax +49 89 79 36 71 79  
 info@ident-dental.de  
 www.i-dent-dental.com

**Aligner-Therapie:**

## Breitere kieferorthopädische Produktpalette für CAD/CAM

Mit Sirona und Align Technology arbeiten ab sofort zwei starke Unternehmen der Dentalbranche eng zusammen: Die CEREC Omnicam und die neue CEREC Ortho Software können jetzt für die digitale Abformung im Zuge einer transparenten Aligner-Therapie von Invisalign® genutzt werden. Dadurch entfallen die Herstellung und der Versand physischer Abdrücke, wodurch die Fälle schneller bearbeitet werden können. Patienten profitieren davon, dass die Therapie früher beginnen kann und die Anwendung von Abdruckmasse der Vergangenheit angehört.

Die neue CEREC Ortho SW 1.1 verfügt über einen patentierten, geführten Scanablauf und verbindet die CEREC-Welt durch das mühelose Versenden der digitalen Modelle mit der Welt der Invisalign®-Behandlung. CEREC wird von vielen Zahnärzten weltweit erfolgreich bei Chairside-Restaurationen eingesetzt – das Verfahren ist nicht nur sicher und zuverlässig, sondern auch klinisch erprobt. „Seit 30 Jahren treibt Sirona die Digitalisierung der Zahnheilkunde voran und hat den Fokus nun auch auf kieferorthopädische Behandlungen ausgedehnt“, sagt Jeffrey T. Slovin, President und Chief Executive



Officer von Sirona. „Mit der nahtlosen Übertragung der digitalen Modelldaten auf die Invisalign® Doctor's Site unterstreichen wir, dass integrierte Workflows die Zahnheilkunde besser, schneller und effizienter machen und die Patientenerfahrung dadurch verbessert wird.“



**Sirona Dental GmbH**  
Tel.: 06251 16-0 • [www.sirona.com](http://www.sirona.com)

Infos zum Unternehmen

**Abutmentsystem:**

## Festsitzende Versorgung zahnloser Kiefer

Das Multi-unit Abutmentsystem von BioHorizons ermöglicht mit seiner Vielzahl an Abutmentwinkeln, Halshöhen und Plattformdurchmessern individuelle Lösungen, um selbst zahnlose und atrophierte Kiefer mit festsitzendem Zahnersatz zu versorgen. Die Abutments bestehen



Laser-Lok®-Mikrorillen versehen. Ihre Formgebung und das Gewindedesign bedingen eine sehr gute Primärstabilität und qualifizieren sie für schwierige anatomische Rahmenbedingungen. Das Multi-unit-Abutmentsystem ist darüber hinaus kompatibel mit den ebenfalls mit Laser-Lok® versehenen BioHorizons Tapered Internal- sowie den Tapered Internal Plus-Implantaten. Mit der selbstzentrierenden konischen Gestaltung ermöglichen die Abutments einen passiven Sitz der Prothese und einen Divergenzausgleich von bis zu 45°. Dies schafft Flexibilität bei der Versorgung von divergierenden Implantaten. Das geschwungene Design und die große Auswahl an Halshöhen unterstützen die Weichgewebsausformung. Das flache Emergenzprofil passt bei dünnem und dickem Bindegewebstyp, ohne aufwendiges Remodeling. Ein zusätzliches Innengewinde im Abutment verhindert das Herausfallen der Abutmentschraube beim Einbringvorgang.

Nach dem erfolgreichen Global Symposium vom 16. bis 18. April in Los Angeles bietet BioHorizons 2015 zwei weitere größere Fortbildungsveranstaltungen:

5. und 6. Juni 2015, List, Insel Sylt: *5. Neue Sylter Horizonte – die frische BioHorizons-Fortbildungsbrise* | 2. und 3. Oktober 2015, Istanbul: *Internationales Symposium*

nicht nur durch ihr intelligentes Design und ihre restaurative Flexibilität, sondern auch durch ihre einfache Handhabung und chirurgische Effizienz. Im Bild schließen beidseitig Laser-Lok® Complete-Kurzimplantate die Versorgung ab. Zugunsten einer schnellen Osseointegration sind sie auf der gesamten Implantatoberfläche mit



**BioHorizons GmbH**  
Tel.: 0761 556328-0  
[www.biohorizons.com](http://www.biohorizons.com)

Infos zum Unternehmen

# Universelles Bonden in einzigartiger Form



Mit Adhese® Universal präsentiert Ivoclar Vivadent ein neues lighthärtendes Einkomponenten-Adhäsiv für direkte und indirekte Versorgungen. Es kann im Total-Etch-Verfahren, als selbstätzendes Adhäsiv oder nach einer selektiven Schmelzätzung verwendet werden. Dank der Stiftdarreichungsform VivaPen® erfolgt die Applikation direkt und schnell im Patientenmund.

Das universell einsetzbare Adhäsiv Adhese Universal schafft einen guten Verbund zu unterschiedlichen Restaurationsmaterialien. Es eignet sich für direkte und indirekte Versorgungen. Durch seine geringe Schichtdicke erzeugt es keine Beeinträchtigung der Passung indirekter Restaurationen. Bei der Befestigung von indirekten Restaurationen ist keine Verwendung eines Aktivators für die Dualhärtung nötig.

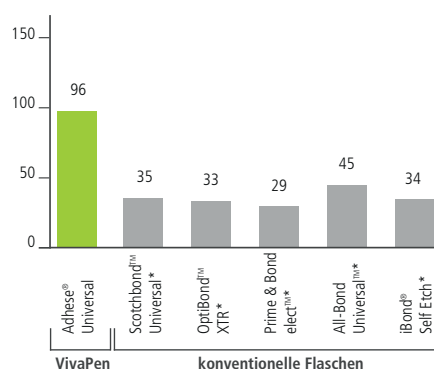
## Kompatibel mit allen Ätztechniken

In Adhese Universal sind hydrophile und hydrophobe Eigenschaften vereint. Es ist tolerant gegenüber Feuchtigkeit und dringt gut in offene Dentintubuli ein. Da es gemässigt sauer ist, eignet es sich für alle Ätztechniken (Self-Etch, selektive Schmelzätzung oder Total-Etch) und sorgt für eine optimale Haftung zwischen Zahn und Restauration.

## Effiziente Dosierung

Mithilfe des einfachen Klick-Mechanismus der Stiftdarreichungsform VivaPen kann die benötigte Menge Adhäsiv exakt dosiert werden. Ein Vordosieren in Portionier-

Anzahl Einzelzahn-Anwendungen pro ml



\* Diese Marken sind keine eingetragenen Warenzeichen der Ivoclar Vivadent AG.  
Quelle: Berndt & Partner, VivaPen Benchmarking Study, August 2013

schälchen entfällt, was den Materialverlust deutlich verringert. Der VivaPen ermöglicht mit 2 ml Füllmenge circa 190 Einzelzahn-Anwendungen. Das sind fast dreimal mehr Anwendungen pro Milliliter, im Vergleich zu konventionellen Flaschen. Adhese Universal ist nicht nur in der Stiftdarreichungsform VivaPen, sondern auch in konventionellen Flaschen erhältlich.

## Überzeugende Ergebnisse

Adhese Universal ist technik- und fehler-tolerant. Es bildet eine homogene und stabile Filmschicht, die unempfindlich gegenüber unterschiedlichen Anwendungstechniken ist. Gleichzeitig sorgt es mit nur einer Adhäsivschicht für anhaltend hohe Haftwerte auf Schmelz und Dentin, unabhängig vom verwendeten Ätzprotokoll. Zudem kann Adhese Universal – durch den Einsatz eines acetonfreien, hydrophilen Lösungsmittels – Dentin und Schmelz optimal benetzen. Es dringt in die Dentintubuli ein und versiegelt sie. Microleakage und postoperative Sensibilitäten werden dadurch reduziert. ■

## Das Wichtigste auf einen Blick

- Effiziente Dosierung – ca. 190 Einzelzahn-Anwendungen pro VivaPen
- Universelle Anwendung – für direkte und indirekte Restaurationen und alle Ätztechniken
- Überzeugende Ergebnisse – hohe Haftkraft auf Dentin und Schmelz



### Self-Etch-Technik

Die Zahnoberfläche mit einer Schicht Adhese Universal mindestens 20 s lang einreiben.



### Selektive Schmelzätzung

Phosphorsäure nur auf den Schmelz auftragen und 15–30 s einwirken lassen. Dann Schmelz und Dentin 20 s lang mit Adhese Universal einreiben.



### Total-Etch (Etch & Rinse)-Technik

Sowohl Schmelz (15–30 s) als auch Dentin (10–15 s) mit Phosphorsäure ätzen. Anschliessend Schmelz und Dentin 20 s lang mit Adhese Universal einreiben.

Dr. A. Peschke, Ivoclar Vivadent AG, Schaan, 2013

**Implantatschutz:**

## Diätetische Behandlung von Parodontitis

Auch für Zähne, Zahnfleisch und orale Mukosa sind Vitamine, Spurenelemente und ein gesunder Darm wichtig. Itis-Protect ist eine ergänzende bilanzierte Diät zur Therapie von Parodontitis. Es führt gezielt Nährstoffe und probiotische Bakterien zu, die den Organismus bei der Milieusanierung und der Regeneration der oralen und intestinalen Schleimhäute unterstützen. Eine Parodontitis kann schnell bei unzureichender Mundhygiene entstehen und durch bessere Zahnpflege ebenso schnell wieder verschwinden. Ern-

tere Probleme können dagegen Patienten bekommen, die durch mangelhafte Ernährung eine chronische Parodontitis entwickeln. Trotz guter Mundhygiene schreitet die Erkrankung bei ihnen fort. Das Parodontium geht zurück – bis hin zum Zahn- oder Implantatverlust. Mit Itis-Protect I-IV hat hypo-A ein ganzheitliches Konzept zur Sanierung und Pflege des Zahnfleisches entwickelt, das seine Wirksamkeit im



Website: hypo-A

Rahmen der aMMP-8-Studie bewiesen hat. Bei 60 Prozent der untersuchten Patienten mit refraktärer chronischer Parodontitis konnte der aMMP-8-Wert, als Biomarker für Entzündungen, binnen 12 bzw. 16 Wochen in den gesunden Bereich zurückgeführt werden. Alle Studienteilnehmer hatten zu Studienende einen deutlich reduzierten aMMP-8-Wert, obwohl sie in den zwei Jahren zuvor mindestens viermal erfolglos mit Antibiotika und OP behandelt wurden.

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

**Prophylaxe:**

## Interdentalpflegeberatung per App



Prophylaxefachkräfte können jetzt mit der hilfreichen TePe-App eine moderne Patientenberatung zur optimalen Interdentalpflege anbieten. Beim Öffnen der App wird ein gespeicherter Patient aufgerufen oder ein neuer Patient angelegt. Die zuvor bei der Mundhygieneberatung ermittelten Größen der TePe Interdentalbürsten werden dann einfach in einem digitalen Kiefermodell vermerkt. Für die Darstellung stehen drei Kieferansichten zur Verfügung. Die Positionierung der Interdentalbürsten aktualisiert sich dabei automatisch in den einzelnen Ansichten. Nach dem Zuordnen der individuellen Anwendungsbereiche können diese dem Patienten mit dem nächsten Prophylaxetermin inklusive Erinnerungsfunktion für iCal, Outlook und Google Kalender direkt per E-Mail zugestellt werden. Weitere Features sind unter anderem Anwendungsvideos und Produktbroschüren sowie das komplette TePe-Produktsortiment zur Ansicht – mit entsprechender PZN und PHZ zur Kaufempfehlung in der Apotheke. Die TePe-App ist kostenlos im App Store für das iPad erhältlich.



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

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE




www.dgpro-kongress.de

## 64. JAHRESTAGUNG

der Deutschen Gesellschaft für Prothetische Zahnmedizin und Biomaterialien e. V. (DGPro)

### 11.–13. JUNI 2015

CONGRESS CENTRUM MARITIM HOTEL ULM

**Vom Patientenwunsch zur erfolgreichen Therapie**

Schwerpunkte

- vom Patientenwunsch zur Therapie
- Welche Zähne (Pfeiler)/Implantate sind erhaltungswürdig/erhaltungsfähig?
- Zahnersatz mit strategischen Implantaten – Ein Update!
- freie Themen



conventus  
CONGRESS CENTRUM

# Die wahre Evolution!



## DIE ERSTE KERAMIK ZUM FÜLLEN

- Das weltweit erste rein keramisch basierte Füllungsmaterial
- Niedrigste Polymerisationsschrumpfung (1,25 Vol.-%) und besonders niedriger Schrumpfstress\*
- Inert, somit hoch biokompatibel und extrem farbstabil
- Für höchste Ansprüche im Front- und Seitenzahnbereich
- Hervorragendes Handling, einfache Hochglanzpolitur sowie hohe Oberflächenhärte garantieren erstklassige Langzeit-Resultate
- Mit allen konventionellen Bondings kompatibel

\*im Vergleich zu allen herkömmlichen Füllungscomposites

## Admira Fusion

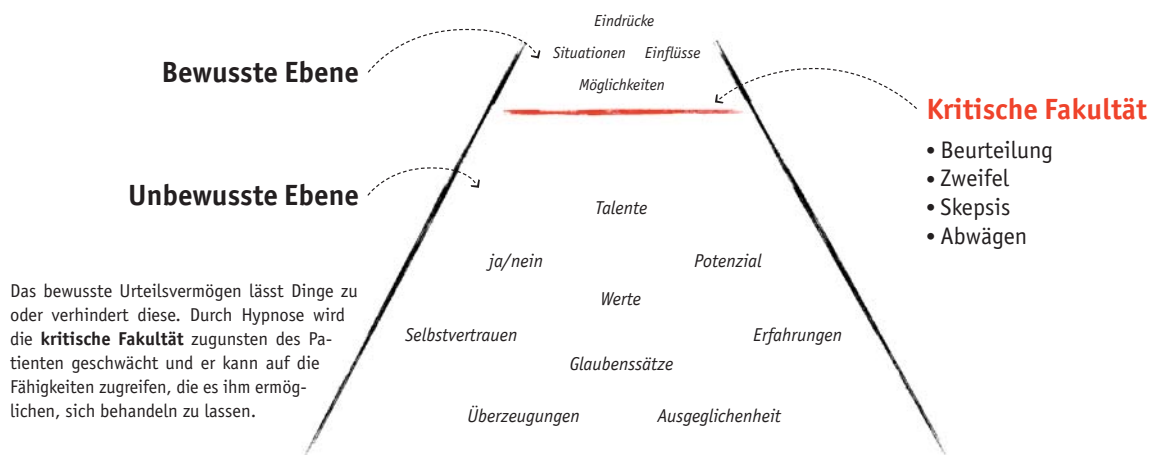


Teil 1/3

# Einfache Hypnosetechniken helfen Angstpatienten

| Heiko Schwardtmann

Um Hypnose, Trance und Entspannungstechniken ranken sich viele Mythen und zum Teil interessante bis belustigende Geschichten. Trotz aller Widersprüche, Fans und Gegnern war und ist *die* Hypnose jedoch in der Lage, etwas zu schaffen, was vielen Modalitäten und Philosophien nicht gelingt: Sie schafft messbare Resultate.



**H**at ein Patient Angst vor einem Zahnarztbesuch, und Sie sind in der Lage, diese Angst zu mildern (oder gar zu beseitigen), so schaffen Sie einen zusätzlichen Mehrwert für Ihre gegenwärtigen und zukünftigen Patienten. Und nicht nur das. Auch zukünftige Besuche werden für diese Patienten einfacher, da sie sich nicht mehr mit negativen Szenarien beschäftigen.

## Wie funktioniert Hypnose bei Angstpatienten?

Das Prinzip der Hypnose ist denkbar einfach. Je entspannter der Zustand ist, in dem wir uns befinden, desto leichter sind wir (bewusst und unbewusst) für Suggestionen (hypnotische Vorschläge) offen. Dabei wird ausschließlich an

bereits bestehendes Wissen appelliert, welches der Patient hat, aber gerade nicht nutzen kann (die Angst überlagert es in diesem Fall).

Beispielsweise weiß ein Patient unbewusst, wie man entspannt und dass er diese Situation schadlos zu überstehen vermag (dass er es tatsächlich weiß, beweist die Tatsache, dass er es in seinem Leben schon unzählige Male getan hat). Jedoch richtet sich sein Fokus derzeit auf Angst, Schmerz und mögliche negative Folgen.

Mit hypnotischen Techniken werden Patienten dementsprechend in einen entspannten Zustand versetzt (nur mithilfe von Worten und entsprechender Betonung und ggf. Musik). In diesem werden ihnen anschließend hilfreiche Suggestionen vermittelt, wie z.B., dass

sie entspannt sind oder dass sie diese Situation spielerisch meistern werden. Wichtig ist, zu erwähnen, dass Empfänger der Hypnose jederzeit bei vollem Bewusstsein sind. Sie hören und verstehen, was ihnen erzählt wird. Der Mythos vom völlig weggetretenen Zustand ist genau das: Ein Mythos. In Showhypnosen machen Teilnehmer verrückte Dinge, weil sie genau das sind: Show.

## Den Fokus auf Entspannung und Erfolg lenken

Durch hypnotische Techniken gelingt es Ihnen, den Fokus Ihrer Patienten (oder auch Ihren eigenen) auf die Dinge zu lenken, die hilfreich für eine Behandlung sind und weg von Aspekten, die kontraproduktiv sind. Kurz: Von der Fokussierung auf Angst unterstützen Sie

den Patienten dabei, sich auf Entspannung, erfolgreiche Behandlung und angenehme Dinge zu konzentrieren. Als Resultat sind Angstpatienten entspannter, was wiederum die Behandlung an sich angenehmer für alle Beteiligten macht.

### Das größte Problem der Hypnose

Bei dieser scheinbar so simplen und einfachen Vorgehensweise kommt man schnell auf die Frage: Wenn das so einfach ist, warum nutzt es dann nicht jeder?

Und die Frage ist berechtigt. Der größte Feind der Hypnose sind Vorurteile. Nicht wenige Menschen assoziieren damit Showeinlagen. Diese haben die Absicht, Menschen zu unterhalten und sind deshalb völlig anders aufgebaut. Im Laufe der Jahre haben sich viele Para-Techniken und Begriffe entwickelt, die vom Prinzip her jedoch direkt an Hypnose angelehnt oder zumindest artverwandt sind. Dazu zählen u.a. Trance, autogenes Training, Affirmationen. Sie alle sind ähnlich aufgebaut und arbeiten mit Worten, Wiederholung und Entspannung.

### Unschlagbare Vorteile für jeden – gerade für Angstpatienten

Hypnotische Techniken sind einfach zu erlernen (siehe unten) und Sie benötigen so gut wie gar nichts, um sie anzuwenden. Natürlich sind Elemente wie Ruhe, sanfte begleitende Musik und eine bequeme Haltung hilfreich – jedoch kein Muss.

Da dem Patienten nichts verabreicht wird und er im Grunde genommen „nur“ entspannt, gibt es auch keine Nebenwirkungen. Selbst wenn das eigentliche Ziel der Hypnose nicht erreicht wird, so hat Ihr Patient doch immer eine kurze Phase der Entspannung genießen können. Ein weiterer Vorteil ist, dass Sie nichts an Vorkenntnissen aufweisen müssen und, egal auf welcher Stufe des Wissens Sie sich befinden, direkt loslegen können. Einige wenige Zahnärzte nutzen hypnotische Techniken für Trance und Entspannung und locken damit Angstpatienten an, die zuvor jahrelang nicht beim Zahnarzt waren. Entsprechend groß ist häufig die anfallende Behandlung.

### Hypnose wirkt jeden Tag auf uns

Die Grundprinzipien – Entspannung, Suggestion, Wiederholung – erfahren wir jeden Tag. Ob entspannt oder nicht, sich wiederholende Vorschläge und Suggestionen hören wir alle jeden Tag. Geschichten der Kollegen oder Patienten, Botschaften aus der Werbung oder die Gedanken, die wir uns selbst immer wieder und wieder machen. All diese Informationen sitzen in unserem Gedächtnis und unserem Unbewussten, ja, sie verankern sich dort regelrecht. Dieses Prinzip nutzt man mit hypnotischen Techniken ganz gezielt, u.a. aus folgendem Grund: Menschen das Leben zu erleichtern und ihnen zu helfen, ihre Gedanken zu kontrollieren – zu ihrem eigenen Nutzen, um Angstzustände erheblich zu reduzieren und um ihnen zu helfen, ihren Geist und ihren Körper zu entspannen.

Die Möglichkeiten der positiven Einflussnahme sind groß, sodass dem hypnotischen Einsatz bei der zahnärztlichen Behandlung wirklich keinerlei Grenzen gesetzt sind.

In Teil 2 dieser Serie geht es um „Effektive hypnotische Techniken in der alltäglichen zahnärztlichen Behandlung“.

## info.

### Kostenloses Angebot für ZWP-Leser

Online-Webinar (28. April, 19.00 Uhr): „Wie Sie mit Hypnose Angstpatienten zu langfristigen Kunden machen können.“

Abrufbar ist das Angebot unter:

<http://coachingeffect.de/hypnose/zahnarzt-angstpatienten/>

Unter anderem erfahren Sie in diesem 60-minütigen Online-Seminar, warum hypnotische Techniken so wirkungsvoll sind und auch bei Ihren Patienten ihren Effekt haben werden.



Heiko Schwardtman  
Infos zum Autor

## kontakt.

### Heiko Schwardtman

coachingeffect –  
Veränderungen einfach machen  
Friedbergstr. 32, 14057 Berlin  
Tel.: 030 30205005  
info@coachingeffect.de  
www.coachingeffect.de

ANZEIGE



# Konzepte in der Implantologie: „Weniger ist mehr“

| Georg Isbaner

Mit einem eigenen Klinik-, Forschungs- und Fortbildungsnetzwerk kann Dr. Richard J. Meissen, M.Sc. eigene Akzente in der Implantologie und Parodontologie setzen. ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis sprach mit Dr. Meissen und seinem Mitstreiter, dem international anerkannten Parodontologen Prof. Dr. Marc L. Nevins, über seine Arbeit als Implantologe und sein Wirken im Brånemark Osseointegration Center.



Dr. Richard J. Meissen (l.), Prof. Dr. Marc L. Nevins (Mitte) und Georg Isbaner (r.), Redaktionsleiter Fachjournale OEMUS MEDIA AG, trafen sich zum Gespräch auf der diesjährigen IDS in Köln. Dr. Meissen und Prof. Nevins arbeiten bei zahlreichen Projekten eng zusammen.

Mit einer einzigartigen Erfindung revolutionierte der Forscher und Implantologe Per-Ingvar Brånemark vor circa 60 Jahren die Zahnheilkunde – heute ist seine Entdeckung, das Implantat, buchstäblich in aller Munde. Brånemarks Prinzipien und Vorgehensweisen waren und sind immer noch maßgeblich für implantologisch tätige Zahnärzte. Weltweit gibt es nur elf von dem Implantologen zertifizierte Einrichtungen, die Brånemark Osseointegration Center. Diese haben es sich zur Aufgabe gemacht, Brånemarks Prinzipien weiterzutragen und stetig weiterzuentwickeln. Die Kaiserberg Klinik in Duisburg ist das einzige Brånemark Osseointegration Center in Deutschland. Die Leitung des Centers liegt in Händen von Dr. Richard Meissen, einem international anerkannten Opinion Leader für moderne ästhetische Implantologie und Periimplantitis-Prävention.

Seine Kenntnisse und Fähigkeiten setzt er sowohl zur ständigen Weiterentwicklung des Fachbereiches Implantologie/ Periimplantitis als auch zur Weiterbildung seiner implantologisch tätigen Kollegen ein.

*Dr. Meissen, mit mehr als 2.000 gesetzten Implantaten pro Jahr sind Sie einer der führenden Implantologen in Europa. Was fasziniert Sie an der Implantologie?*

Mich fasziniert an der Implantologie besonders das Ergebnis für den Patienten: Ihm feste Zähne und damit ein normales Leben zurückzugeben, in so wenigen Schritten wie möglich. Je eher wir dem Patienten sein Lächeln und seine alte Gesundheit, sein altes System zurückgeben, desto glücklicher ist er.

*Prof. Nevins, es geht also nicht nur um Implantate, sondern um Mundgesundheit im Allgemeinen?*

Der Hauptfokus liegt immer auf dem Patienten als Ganzes – mit oder ohne Implantate. Das Faszinierende an Implantaten ist einfach, dass es hier in den vergangenen Jahren viele Verbesserungen gegeben hat. Wir haben viele Protokolle, die Sofortbelastung oder Sofortfunktion ermöglichen. Das macht Patienten glücklich und verhilft ihnen in ein normales Leben zurück. Eine intakte Mundgesundheit ist dabei Voraussetzung. Wir schaffen Mundgesundheit von der parodontalen Seite vor Implantatinsertion und erstellen einen Behandlungsplan, der sich auf den Patienten und dessen Bedürfnisse konzentriert.

*Dr. Meissen, Sie leiten das einzige Brånemark Osseointegration Center in Deutschland. Wie würden Sie die Arbeit des Brånemark Centers beschreiben? Was ist die Grundidee?*

In der Grundidee konzentrieren wir uns auf die Prinzipien des Implantologen und Namensgebers unserer Einrichtung Per-Ingvar Brånemark. In der Chirurgie sind das „Less is more“ und „Respect Mother Nature“. Ausgehend davon entwickelte Brånemark alles um diese Prinzipien herum, wie Implantate,



Knochenaugmentationen und das Prinzip der Sofortfunktion. So ist er nicht nur der Erfinder des Implantates, sondern tatsächlich auch Begründer der meisten chirurgischen Protokolle, die wir heute haben. Brånemark war immer darum bemüht, den Patienten zu helfen und ihnen eine Behandlung zu ermöglichen, die sie in ihrem normalen Leben wenig beeinflussten und die dentale Funktionalität so schnell wie möglich wieder herstellten – am besten sofort. Hier im Brånemark Osseointegration Center in Duisburg sind wir auf Implantologie spezialisiert und beschäftigen uns speziell mit Sofortfunktion (immediate function) sowie der weiteren Erforschung von Periimplantitis und Langzeitriskien von Implantaten. Unser Ziel ist es, Behandlungen für Patienten einerseits schneller zu machen, andererseits aber auch langlebiger.

*Dr. Meissen, in Ihrer Klinik wird nicht nur geforscht, es gibt auch ein umfangreiches Schulungs- und Fortbildungskonzept. Wie genau sieht das aus?*

In unseren Schulungs- und Fortbildungsprogrammen können Zahnärzte, die etwas über Implantologie lernen möchten, ein vollständiges Anfängerprogramm durchlaufen und sich kontinuierlich weiterbilden. Wir bieten sowohl Anfängern als auch Fortgeschrittenen Weiterbildungsmöglichkeiten an, die sie in ihrer täglichen Arbeit unterstützen. Schwerpunkt des Programms ist die Sofortfunktion nach Brånemark, auch mithilfe von Zygoma-Implantaten.

Diese sind für den Einsatz bei komplexen Fällen mit extremer Knochenresorption im Oberkiefer entwickelt worden und eignen sich auch für Sofortbelastungen. Über dieses Weiterbildungsprogramm hinaus bieten wir Zahnärzten auch die Möglichkeit, bei schwierigen Fällen direkt mit uns in Kontakt zu treten. So können sie uns beispielsweise Röntgenbilder schicken, die wir dann gemeinsam am Telefon auswerten und so aus der Ferne Hilfestellung für die eigene Praxis geben. Wir bieten Zahnärzten auch die Möglichkeit, ihre Patienten mit in die Klinik zu bringen, um hier unter Beobachtung ihre Operationen durchzuführen. Dabei werden sie von unserem



Das Brånemark Osseointegration Center befindet sich in den Räumlichkeiten der Kaiserberg Klinik in Duisburg.



Dr. Richard J. Meissen ist Leiter des Brånemark Osseointegration Center in Deutschland.

sehr gut ausgebildeten Personal unterstützt, das bei der OP hilft und die Mitarbeiter schult. In unserem haus-eigenen Labor bekommen interessierte Zahnärzte auch Hilfe mit prothetischen Konstruktionen.

*Sie haben gemeinsam die Academy of Periointegration gegründet. Herr Prof. Nevins, was genau ist mit dem Konzept der Periointegration gemeint?*

Periointegration ist die reizlose und entzündungsfreie Einbettung eines Zahnimplantates in die Mundschleimhaut. Ziel ist es, dass das Implantat nicht nur langfristig osseointegriert, sondern auch periointegriert ist, das heißt sowohl im Knochen als auch im Weichgewebe verankert. Dies sorgt für eine dauerhafte Stabilität, entzündungsfreies Zahnfleisch und einen gesunden Knochen um das Implantat. Wenn das Implantat beispielweise nicht im Weichgewebe integriert ist

und es entsteht eine Periimplantitis, dann verlieren wir Knochen. Aus diesem Grund brauchen wir ein Implantatdesign und entsprechende Materialien, die perio-bio-kompatibel sind. In der Akademie wird untersucht, wie sich der Langzeiterfolg von Implantaten vergrößern lässt. Kürzlich haben wir beispielsweise eine Studie zur Zirkonitrid-Beschichtung durchgeführt und dabei herausgefunden, dass um eine solche Beschichtung herum weniger Entzündungen auftreten. Mit unseren Untersuchungen wollen wir dazu beitragen, langfristig eine gesunde Situation um die Implantate herum zu schaffen. Hierfür ist es unerlässlich, wie am natürlichen Zahn auch am Implantat des Patienten ein langfristiges Erhaltungs- und Reinigungsprogramm durchzuführen. In unseren Weiterbildungsprogrammen kann das ganze Zahnarztteam zu einer entsprechenden Pflege angeleitet werden.



Georg Isbaner  
Infos zum Autor

## kontakt.

### **Brånemark Osseointegration Center Germany**

Mülheimer Str. 48  
47057 Duisburg  
Tel.: 0203 3936-0  
www.boc-education.de

Implantate und Abutments

# Original- und Nachahmerteile sicher kombinieren

| Verena Wollitz

Das wachsende Angebot für implantatgetragenen Zahnersatz eröffnet Behandlern neue Möglichkeiten und bietet Patienten preisgünstige Alternativen. Gleichzeitig sind viele Zahnärzte verunsichert: Birgt die Kombination von Originalteilen und Nachahmerprodukten ein rechtliches Risiko?

In vielen Bereichen des Alltags ist die Kombination von Produkten unterschiedlicher Hersteller selbstverständlich: Smartphone, Laptop und Computermaus müssen nicht vom selben Unternehmen kommen, um reibungslos miteinander zu funktionieren. Schließlich möchte sich kaum ein Verbraucher an eine Marke binden müssen. In der Implantatprothetik ist das ähnlich. Das stetig wachsende Angebot für implantatgetragenen Zahnersatz eröffnet Zahnärzten und Patienten neue Behandlungsmöglichkeiten. Nachahmerprodukte bei Sekundärteilen, sogenannte Fremdabutments, können durch passende Anschlussgeometrien mit Implantaten verschiedener Hersteller kombiniert werden. Damit decken Zahnärzte vor allem komplizierte Fälle flexibel ab. Welche Kombinationen erlaubt sind, regelt die CE-Zertifizierung. Ist die Verbindung durch diese Zweckbestimmung abgedeckt, können die Produkte ohne Risiko für Patienten und Behandler kombiniert werden.

## Strenge Regeln für maximale Sicherheit

Implantat-Sekundärteile sind als Medizinprodukte Gegenstand des Medizin-

produktegesetzes und unterliegen damit strengen Auflagen. Dieses Gesetz erlaubt die kombinierte Verwendung, solange die Sicherheit und Gesundheit von Patienten dadurch nicht gefährdet ist. Wer sich als Anwender an die Zweckbestimmungen der Hersteller hält, ist bei der Kombination von Originalteilen und Nachahmerprodukten auf der sicheren Seite – und kann die Behandlungs- und Kostenvorteile der zahlreichen neuen Produkte in seiner Praxis nutzen.



Was Anwender bei der Verwendung von Fremdabutments beachten sollten – drei Fragen an Rechtsanwalt Dr. Karl-Heinz Schnieder:

### Steigert die Kombination eines Originalimplantats mit einem Fremdabutment das Haftungsrisiko?

Nein, die Kombination von Original- und Nachahmerprodukten erhöht nicht automatisch das Haftungsrisiko. Entscheidend ist, mit welchen Produkten die einzelnen Systemteile laut CE-Zertifizierung kombiniert werden dürfen, die sogenannte Zweckbestimmung. Wenn die CE-Zertifizierung des Fremdabutments die entsprechende Kombination umfasst, können sich Anwender hierauf berufen. Im Schadensfall muss ein Gutachten nachweisen, dass Komplikationen erst durch die Kombination von Originalteilen und Nachahmerprodukten aufgetreten sind.

Als Fachanwalt für Medizinrecht gibt Dr. Karl-Heinz Schnieder Behandlern Hilfestellung in Rechtsfragen.



Ein grundsätzlicher Haftungsausschluss bei der kombinierten Verwendung ist rechtlich unzulässig. Kombiniert der Zahnarzt Produkte entgegen der Vorgaben der Hersteller, kann dies einen Behandlungsfehler darstellen.

#### *Wer haftet bei der kombinierten Verwendung für was?*

Grundsätzlich gilt: Jeder Hersteller haftet für Mängel seines jeweiligen Produkts, auch wenn dieses mit anderen Teilen kombiniert wird. Der Hersteller von Fremdadbutments haftet zudem nach einem Urteil des Landgerichts Frankfurt am Main, wenn sein Produkt in Kombination mit Originalteilen nicht durch die CE-Zertifizierung abgedeckt ist, er diese Kombination aber empfiehlt. Ein grundsätzlicher Haftungsausschluss bei der kombinierten Verwendung ist rechtlich unzulässig. Kombiniert der Zahnarzt Produkte entgegen der Vorgaben der Hersteller, kann dies einen Behandlungsfehler darstellen. Im Rahmen seiner Aufklärungspflicht muss der Arzt seinen Patienten über mögliche Komplikationen bei der Kombination von Originalteil und Fremdadbutment aufklären und ihm Behandlungsalternativen aufzeigen, beispielsweise die ausschließliche Verwendung von Originalteilen, auch wenn diese deutlich teurer sind.

#### *An wen wende ich mich im Schadensfall?*

Zunächst sollte der Behandler seine Haftpflichtversicherung informieren und einen Fachanwalt konsultieren. Dieser lässt im Zweifelsfall ein Gutachten erstellen. Aussagen zu vermuteten Schadensumständen sollte der Zahnarzt vermeiden, bei vermuteten Problemen mit Medizinprodukten kann er eine Meldung an die Bundesanstalt für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) machen. Zudem sollte er den oder die betroffenen Hersteller informieren, um die Haftung zu klären.

## info.

**Weitere Informationen** zur sicheren Verwendung von Fremdadbutments finden Anwender unter:  
[www.cara-kulzer.de/fremd-abutments](http://www.cara-kulzer.de/fremd-abutments)

## kontakt.

**Heraeus Kulzer GmbH**  
Grüner Weg 11, 63450 Hanau  
Tel.: 0800 437 25 22  
cadcam@kulzer-dental.com  
[www.heraeus-kulzer.com](http://www.heraeus-kulzer.com)

Infos zum Unternehmen



## Jederzeit und überall:

### TePe EasyPick™

Interdentalreinigung leicht gemacht.

TePe EasyPick™ ist die einfache und effiziente Lösung zur Reinigung der Zahnzwischenräume. Geeignet für jedermann und in zwei Größen erhältlich. Für ein frisches und sauberes Gefühl – jederzeit und überall.

- Reinigungsoberfläche aus Silikon
- Sanft zum Zahnfleisch, schonend für die Zähne
- Biessam und stabil
- Rutschfester Griff
- Praktisches Etui in jeder Packung

In Zusammenarbeit mit Zahnärzten entwickelt.



Wissenschaft trifft Praxis:

# Wie kommen die Prophylaxeempfehlungen zum Patienten?

| Antje Isbaner

Die Deutsche Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) nennt in ihrer aktuellen wissenschaftlichen Mitteilung fünf Kernempfehlungen zur Kariesprophylaxe im bleibenden Gebiss. Zwei betreffen die Intensivprophylaxe beim Zahnarzt, drei das tägliche Prophylaxeverhalten jedes Einzelnen: 1. das Zähneputzen, 2. die Ernährung und 3. die Nutzung des Speichelflusses. Warum gerade diese drei Empfehlungen? Wie lassen sich die wissenschaftlichen Erkenntnisse im Praxisalltag umsetzen? Sind sich Zahnarzt und Praxisteam in puncto tägliche Prophylaxeroutine einig? Die ZWP befragte Prof. Dr. Elmar Hellwig, Mitautor der DGZ-Mitteilung, Prof. Dr. Elmar Reich, praktizierender Zahnarzt, und Zahnärztin Ilona Kronfeld-Möhring, Leiterin von Aufstiegsfortbildungen für Zahnmedizinische Fachangestellte.

lich valide Studien abgesichert sind. Dabei stellte sich durchaus Interessantes heraus. So belegen die Studien tatsächlich nur, dass das Kariesrisiko sinkt, wenn die Zähne öfter als einmal täglich mit fluoridhaltiger Zahnpasta geputzt werden. Ansonsten sind wir auf die Betrachtung sogenannter Surrogat-Parameter angewiesen, im Fall der Karies zum Beispiel auf den Grad der Plaque-Reduktion. Hier hat sich gezeigt, dass die Dauer des Zähneputzens eine Rolle spielt. Zwei Minuten putzen entfernt mehr Plaque als eine Minute putzen. Wir haben allerdings keine Belege gefunden, dass eine bestimmte Zahnputztechnik einer anderen überlegen ist.

**Prof. Dr. Elmar Reich (Praxis):** In der Praxis müssen die allgemeinen Empfehlungen hinsichtlich Mundhygienemaßnahmen und insbesondere Ernährungsgewohnheiten individualisiert werden. Es haben sich allerdings einige Standards etabliert, wie zum Beispiel das zweimal tägliche Zähneputzen oder die Reinigung der Interdentalräume. Unterschiede in unseren Empfehlungen in der Praxis betreffen meist Art, Zeitpunkt oder Häufigkeit der Anwendung, verbunden mit der Festlegung individueller Recall-Intervalle. Wir orientieren uns hier an der individuellen Zahn- und Mundsituation unserer Patienten und ihren Lebenswirklichkeiten.

## Der 5-Punkte-Plan für gesunde Zähne

1. zweimal täglich Zähneputzen mit fluoridhaltiger Zahnpasta

2. maximal vier zuckerhaltige Zwischenmahlzeiten pro Tag

3. nach Mahlzeiten Stimulation des Speichelflusses, z.B. durch Kaugummi

4. individuell abgestimmt: Intensivfluoridierung, PZR etc.

5. kariesgefährdete Fissuren und Grübchen versiegeln



*Gibt es zwischen Wissenschaft, Praxis und insbesondere dem Praxisteam Konsens über die Prophylaxemaßnahmen, die jeder Erwachsene täglich für den Erhalt gesunder Zähne durchführen sollte?*

**Prof. Dr. Elmar Hellwig (Wissenschaft):** Prinzipiell ja. Bei der Erstellung einer wissenschaftlichen Mitteilung zu diesem Thema ging es der DGZ darum, zu prüfen, welche der gängigen Prophylaxeempfehlungen durch wissenschaft-

*Zahnseide, aber auch andere gängige Prophylaxehilfsmittel wie Interdentalbürsten, Spüllösungen, Gele und Lacke werden in den Kernempfehlungen nicht explizit genannt. Warum?*

**Hellwig:** Dies liegt zum einen an der bereits angesprochenen Studienlage, zum anderen wollten wir die zusammenfassenden Empfehlungen nicht



**MULTIDENT**  
HÖCHST PERSÖNLICH.



Lars Johnsen, Geschäftsführer

## Wir sind für Sie da!



### Material:

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



### Einrichtung:

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



### Technik:

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



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

*Höchst persönlich.*



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



Zertifizierter  
Onlineshop

Berlin

|

Göttingen

|

Oldenburg

|

Paderborn

|

Steinbach-Hallenberg



**Prof. Dr. Elmar Hellwig** ist seit 1993 Ärztlicher Direktor der Klinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie am Department für ZMK der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg. Professor Hellwig ist national und international als Referent und Fachautor aktiv. Zu seinen Schwerpunkten zählen u.a. die Oralprophylaxe und Grundlagenforschung. Erst kürzlich wurde er mit dem „Distinguished Scientist Award“ der IADR ausgezeichnet. Professor Hellwig ist Mitautor der Wissenschaftlichen Mitteilung der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ) „Grundlegende Empfehlungen zur Kariesprophylaxe im bleibenden Gebiss“, die Anfang 2015 zur Leitlinie angemeldet wurde.

überfrachten, sondern so kurz und allgemeingültig wie möglich halten. All diese Hilfsmittel werden in der DGZ-Mitteilung an entsprechender Stelle gewürdigt. Wir spezifizieren, wann oder für wen ihre Nutzung angezeigt ist: Beispielsweise beeinflussen Zahnseide und Interdentalbürsten ebenso wie das Zähneputzen den Biofilm auf mechanische Weise. Hier ist es biologisch plausibel anzunehmen, dass ihr Einsatz für die Approximalraumhygiene sinnvoll ist, falls sich durch alleiniges Zähneputzen Speisereste und Plaque-Bakterien nicht ausreichend entfernen lassen. Deshalb heißt es in der DGZ-Mitteilung als Ergänzung zur Zahnputzempfehlung: „Wenn nötig, Zahnzwischenräume mit geeigneten Hilfsmitteln reinigen.“

**Reich:** Um das Thema Interdentalräume zu ergänzen: Hier sind viele Patienten nicht gut informiert und müssen motiviert werden, da die Anwendung von Zahnseide und Interdentalbürsten einige Zeit und Mühe bzw. Übung und Geschick voraussetzt. Wenn Zahnärzte in der Praxis den Zustand der Zähne ihrer Patienten überprüfen, können sie meist gut erkennen, wie plaquebehaftet die Approximalräume sind. So können sie entscheiden, ob sie Zahnseide oder Zwischenraumbürsten empfehlen. Für die meisten Patienten mit Rezessionen ab circa 50 Jahren ist Zahnseide nicht mehr effektiv.

**Ilona Kronfeld-Möhring (Praxisteam):** Überhaupt ist die Psychologie bei Patienteneempfehlungen entscheidend: Wie kann ich es meinem Patienten am effektivsten „schmackhaft“ machen, etwas für seine Prophylaxe zu tun? Da kann es zum Beispiel hilfreich sein, ihm ganz pragmatisch die ersten drei Kernempfehlungen der DGZ als tägliches Prophylaxe-ABC vorzustellen, unter dem Motto: Das ist die Basis, um Deine Zähne gesund durch den Tag zu bringen. Dazu kommen konkrete Vereinbarungen zur täglichen Mundhygiene, die bei der Individualprophylaxe besprochen werden, beispielsweise wann, wie, wie oft und womit der Patient die Zähne reinigen soll. Um remotivieren zu können, sind regelmäßig individuell vereinbarte Zeitfenster in der Praxis notwendig.

*In der zweiten Kernempfehlung heißt es: „Maximal vier zuckerhaltige Zwischenmahlzeiten täglich.“ Was genau gilt als zuckerhaltige Zwischenmahlzeit?*

**Hellwig:** Schon das wiederholte Nippen an einer Limonade, sagen wir im Abstand von einer Viertelstunde, kann als zuckerhaltige Zwischenmahlzeit gelten. Die Studienlage zeigt, dass die Kariesgefährdung exponentiell ansteigt, wenn die Frequenz der Zuckeraufnahme über den Tag verteilt vier bis fünf Mal übersteigt. Es kommt also nicht in erster Linie auf die Zucker-

menge, sondern auf die Häufigkeit der „Zuckerattacken“ an. Das ist aber keine Empfehlung, vier Mal pro Tag zwischendurch Süßes zu essen. Für die Zähne gilt: Je weniger süße Zwischenmahlzeiten, desto besser.

**Reich:** Gerade Kinder und Jugendliche, aber auch viele „gesundheitsbewusste“ Erwachsene, trinken und essen gerne in kurzen Abständen zucker- oder säurehaltige Drinks und Snacks. Wir weisen dann darauf hin, dies lieber „geballt“ und nicht „zeitlich verteilt“ zu tun. Allerdings hat sich das Ernährungsverhalten in unserer modernen Gesellschaft gewandelt. Statt Frühstück, Mittag- und Abendessen wird heute zwischendurch und unterwegs gegessen, je nachdem wann und wo sich der kleine Hunger meldet. Da aber fast jeder Snack zwischendurch ein „gefundenes Fressen“ für die Plaque-Bakterien im Mund bedeutet und zu einem pH-Abfall mit Säureangriff auf die Zähne führt, empfehlen wir, je nach Möglichkeit, anschließend die Zähne zu putzen, den Mund mit Wasser auszuspülen oder auch zuckerfreien Kaugummi zur Speichelstimulation zu kauen.

**Kronfeld-Möhring:** Je besser ich den Patienten in seinen individuellen Lebensumständen „abhole“, desto wahrscheinlicher ist es, dass er oder sie meinen Tipp später beherzigt. Das persönliche Ernährungsverhalten bietet viele Anknüpfungspunkte für eine gute Mundgesundheitsberatung. Wir üben die individuelle Patientenansprache intensiv mit den Kursteilnehmern/-innen, damit sie diese in realen Behandlungssituationen umsetzen können.

*Nach Mahlzeiten soll der Speichelfluss stimuliert werden. Betrifft dies auch Frühstück und Abendessen? Und sind bestimmte Kaugummis besonders geeignet?*

**Hellwig:** Eine Basisempfehlung ist, direkt nach dem Frühstück mit fluoridhaltiger Zahnpasta die Zähne zu putzen. Eine zusätzliche Speichelstimulation ist dann nicht nötig. Nach dem Abendessen kann die Speichelstimulation hingegen sinnvoll sein, wenn es noch lange bis zum Zähneputzen vor dem Zubettgehen dauert. Und besonders



**Prof. Dr. Elmar Reich** führt seit 2004 eine eigene Praxis mit dem Schwerpunkt Prophylaxe in Biberach. Zuvor war er Professor an der Universität Hamburg und der Universität des Saarlandes. Er ist Lehrbeauftragter an der Abteilung für Zahnerhaltung und Parodontologie der Universität Köln und war 25 Jahre bei der FDI (Weltzahnärzterverband) unter anderem Vorsitzender des Wissenschaftsrates und des Komitees für zahnärztliche Aus- und Weiterbildung.



**Zahnärztin und ZMF Ilona Kronfeld-Möhring** verantwortet seit mehr als zwanzig Jahren die Aufstiegsfortbildung für Zahnmedizinische Fachangestellte am Philipp-Pfaff-Institut in Berlin. Sie ist seit 1989 beteiligt beim Aufbau des Intensivseminars für organisierte Individualprophylaxe der ZÄK Berlin. Seit 1994 leitet sie darüber hinaus die Aufstiegsfortbildung zum/r ZMV. Im Jahr 2006 übernahm sie die organisatorische Leitung im Rahmen der DH-Aufstiegsfortbildung.

nach dem Mittagessen oder den angesprochenen zuckerhaltigen Zwischenmahlzeiten hilft ein verstärkter Speichelfluss, den pH-Wert wieder in den neutralen Bereich zu bringen.

**Reich:** Speichel ist überhaupt ein hochpotenter Säureneutralisator. Klinische Studien haben gezeigt, dass der pH-Wert bei stimuliertem Speichel innerhalb von weniger als einer halben Stunde wieder im zahn-gesunden neutralen Bereich liegt, in dem der Zahn mit Mineralstoffen versorgt, also remineralisiert wird. Kaugummi kauen ist also insbesondere nach zuckerhaltigen Zwischenmahlzeiten sinnvoll.

**Hellwig:** Kaugummis, die zur Speichelstimulation genutzt werden, sollten übrigens zuckerfrei und schmackhaft sein, letzteres, um eine möglichst lange Kau- und ergo Speichelstimulationsdauer zu gewährleisten. Spezielle Inhaltsstoffe sind sekundär, auch wenn für Xylit in vitro eine karieshemmende Wirkung nachgewiesen wurde.

**Kronfeld-Möhring:** Um diesen potenten Säureneutralisator Speichel zu aktivieren, raten wir den Patienten übrigens zusätzlich zu kauaktiven Nahrungsmitteln, eben weil das Kauen den Speichelfluss stimuliert. Dies können beispielsweise Vollkornprodukte, Rohkost und Obst sein.

## info.

Die DGZ-Mitteilung „Grundlegende Empfehlungen zur Kariesprophylaxe im bleibenden Gebiss“ wurde in der „DZZ Deutsche Zahnärztliche Zeitschrift 10/2013“ publiziert und findet sich online unter [www.dgz-online.de/?Aktuelles](http://www.dgz-online.de/?Aktuelles). Eine Leitlinie zum Thema ist derzeit in Arbeit und liegt voraussichtlich Ende 2015 vor.

# Ich gehe stark davon aus, dass Sie Zähne in Zeitschriften nicht mehr sehen können.\*

## Sie sorgen unbesehen für gute Zähne und ich für gute Texte.

Ihr Dr. Thomas Nemet  
**ACAD WRITE** the ghostwriter

Für jede wissenschaftliche Disziplin haben wir graduierte „Autoren vom Fach“ – zu Ihrer Unterstützung in Beruf und Karriere.

030 577 005 82

[acad-write.com](http://acad-write.com)

\*Lächeln

# „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ gestartet

| Jette Krämer

Am 18. März startete CP GABA und die BZÄK gemeinsam eine neue Initiative mit dem Ziel, das Thema Mundgesundheit zu fördern. Hierfür schreiben die Gründer der „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ den „PRÄVENTIONSPREIS Frühkindliche Karies“ aus, um angewandte Präventionskonzepte und -projekte auszuzeichnen.



Abb. 1: Dr. Marianne Gräfin Schmettow, Prof. Dr. Elmar Hellwig, Prof. Dr. Christian H. Splieth, Prof. Dr. Ulrich Schiffner, Prof. Dr. Dietmar Oesterreich. – Abb. 2: BZÄK-/CP GABA-Pressegespräch zur „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ fand am 18. März statt.

Die Bandbreite möglicher Themen der Initiative ist sehr groß und für die Leiterin Scientific Affairs bei CP GABA, Dr. Marianne Gräfin Schmettow, ergeben sich daraus vielfältige Möglichkeiten. „Unsere vertrauensvolle und erfolgreiche Zusammenarbeit mit der BZÄK hat bereits eine lange Tradition“, so Schmettow, „aber wir wollen uns nicht auf dem Erreichten ausruhen, sondern sehen neue Herausforderungen darin, die Erfolge zu erhalten sowie Präventionslücken aufzudecken und zu schließen.“ Im nächsten Schritt werden weitere Partner für die Initiative ausgewählt.

Bei der „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ sollen interdisziplinäre Multiplikatoren-Fachgruppen gezielt eingebunden werden. „Neben der Aufklärung über Ursachen, Auswirkungen und Prävention von oralen Erkrankungen wollen wir mit der neuen Initiative vor allem den weiteren fachübergreifenden Dialog fördern. Das gilt insbesondere dort, wo Disziplinen einen sinnvollen und notwendigen Beitrag zur Mundgesundheit leisten können, die nicht der Zahnmedizin angehören. Umgekehrt gibt es auch Schnittstellen zur Allgemeingesundheit in der Zahnmedizin. Wir wollen die Kommunikation in beide Richtungen intensivieren.“

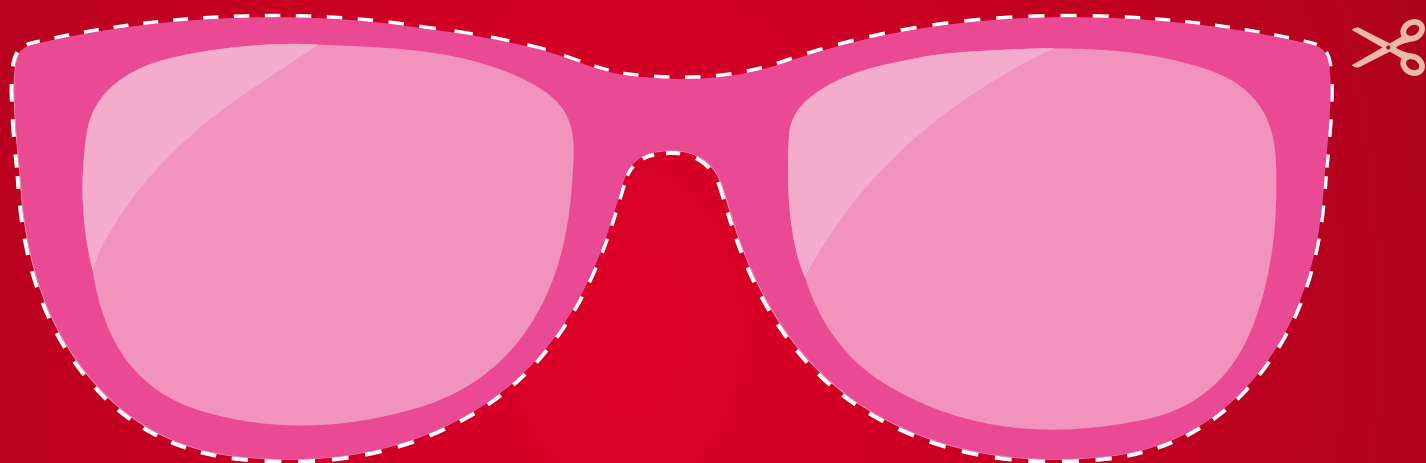
Eines unserer wichtigsten Ziele ist es zudem, guten vorhandenen Konzepten eine Bühne zu geben und diese für eine interdisziplinäre Fachöffentlichkeit besser sichtbar zu machen“, so Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK).



Abb. 2



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



Mehr zu Mythen und Fakten auf:  
[www.positiv-umdenken.info](http://www.positiv-umdenken.info)



**POSITIV  
UMDENKEN.**





Links beginnend: Prof. Dr. Dietmar Oesterreich, Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer (BZÄK). – Dr. Marianne Gräfin Schmettow, Leiterin Scientific Affairs bei CP GABA. – Prof. Dr. Ulrich Schiffner, Poliklinik für Zahnerhaltung und Präventive Zahnheilkunde, Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf.

Das erste Projekt im Rahmen der Initiative fokussiert auf die Prävention frühkindlicher Karieserkrankungen, dem „Early Childhood Caries“ (ECC). Die wesentlichen Eckpfeiler des ECC-Projektes der Initiative sind die Suche nach bereits erfolgreichen Ansätzen der Aufklärung und Prävention, die Initialisierung eines Fortbildungskonzeptes für Hebammen sowie die disziplinübergreifende mediale Ansprache der relevanten Fachgruppen. „Wir müssen das Rad nicht neu erfinden, aber wir können hier viele gute Ansätze zusammenführen und erfolgreiche Konzepte in die unterschiedlichen Entscheidungsgremien einbringen und damit insbesondere Risikogruppen zugäng-

lich machen“, erklärt Oesterreich. Um die besten Ansätze zu finden, schreiben die Initiatoren bereits für das Jahr 2015 den „PRÄVENTIONSPREIS Frühkindliche Karies“ aus. Mit dem Preis werden angewandte Präventionskonzepte und -projekte ausgezeichnet, die sich in der täglichen Praxis nachweisbar bewährt haben und zu messbaren Verbesserungen geführt haben. Die Ausschreibung startet zusammen mit der Initiative am 18. März. Im Rahmen des ECC-Fortbildungskonzeptes für Hebammen ist eine enge Zusammenarbeit mit dem Deutschen Fachverband für Hausgeburtshilfe e.V. geplant. Hier gilt es vor allem auch Familienhebammen mit einzubeziehen,

die die Familien länger betreuen und auch in Ernährungsfragen informieren und schulen können. Eine weitere Fokus Zielgruppe im nächsten Schritt sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kitas.

## info.

### **PRÄVENTIONSPREIS Frühkindliche Karies – Initiativpreis der BZÄK und CP GABA:**

Die Gründer der „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“, Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und CP GABA, schreiben für das Jahr 2015 den „PRÄVENTIONSPREIS Frühkindliche Karies“ aus.

**Die Jury:** Eine unabhängige Jury vergibt drei Preise mit einer **Gesamtdotierung von 5.000 Euro an praxisorientierte Konzepte und Projekte, die die frühkindliche Kariesprävention nachweislich verbessert haben.** Einsendeschluss ist Ende September 2015.

**Die Initiative:** Die „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“ wurde im März 2015 unter anderem mit dem Ziel gegründet, Präventionskonzepte und -projekte zu fördern, die zu einer mundgesunden Zukunft führen. **Konzepte und Ansätze, die nachweisbar Erfolge erzielt haben, sollen identifiziert, ausgezeichnet und durch Öffentlichkeitsarbeit unterstützt werden.**

**Rahmenbedingungen des Preises:** Mit dem „PRÄVENTIONSPREIS Frühkindliche Karies“ werden angewandte Präventionskonzepte und -projekte ausgezeichnet, die sich in der täglichen Praxis nachweislich bewährt und zu messbaren Verbesserungen geführt haben. Die Konzepte und Projekte sollen bundesweit umsetzbar und dazu geeignet sein, Eltern, andere Erziehungsberechtigte und Betreuer für ein verbessertes Ernährungs- und Mundhygieneverhalten zu sensibilisieren und zur Umsetzung zu motivieren. Zur Teilnahme aufgerufen sind Fachleute aus den Bereichen Gesundheitswesen, Public Health, Politikwissenschaften, Erziehungswissenschaften, Kommunikation und Medienwissenschaften. **Bewerbungen werden ab sofort bis Ende September 2015 angenommen.**

### **Einsendeadresse**

„Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“  
 Accente Communication GmbH  
 Aarstraße 67, 65195 Wiesbaden  
 Tel.: 0611 40806-0 • jonas.gobert@accente.de • www.accente.de



Oben: Prof. Dr. Christian H. Splieth, Abteilung für Präventive Zahnmedizin und Kinderzahnheilkunde, Universität Greifswald. – Unten: Prof. Dr. Elmar Hellwig, Ärztlicher Direktor der Klinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie, Universitätsklinikum Freiburg.

Um die Multiplikatoren-Gruppen möglichst umfassend zu erreichen, werden ihre spezifischen Fachmedien in die Öffentlichkeitsarbeit eingebunden. Zudem ist die Einrichtung einer zentralen Kontaktstelle geplant, die Fragen dieser Gruppen zum Thema frühkindliche Kariesprophylaxe beantwortet.

Quelle: [www.bzaek.de](http://www.bzaek.de)

# DAS GESUNDE IMPLANTAT - PRÄVENTION, GEWEBESTABILITÄT UND RISIKOMANAGEMENT

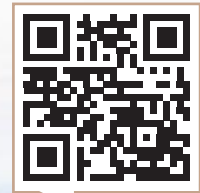
24./25. APRIL 2015 // DÜSSELDORF // RADISSON BLU SCANDINAVIA HOTEL



## IMPLANTOLOGY START UP 2015

IMPLANTOLOGIE FÜR EINSTEIGER  
UND ÜBERWEISERZAHNÄRZTE

vollständiges  
Kongressprogramm



[www.startup-implantology.de](http://www.startup-implantology.de)



## 16. EXPERTENSYMPOSIUM „INNOVATIONEN IMPLANTOLOGIE“

IMPLANTOLOGIE FÜR  
VERSIERTE ANWENDER

vollständiges  
Kongressprogramm



[www.innovationen-implantologie.de](http://www.innovationen-implantologie.de)

### ORGANISATORISCHES

Kongressgebühren Hauptkongress

Freitag, 24. April 2015 und Samstag, 25. April 2015

Zahnarzt

195,- € zzgl. MwSt.

Zahnarzt

220,- € zzgl. MwSt.

ZT/Assistent

95,- € zzgl. MwSt.

ZT/Assistent

120,- € zzgl. MwSt.

Student (mit Nachweis)

nur Tagungspauschale

Tagungspauschale\*

98,- € zzgl. MwSt.

\*Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten und beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke und Mittagessen.

### VERANSTALTER/ORGANISATION

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29

04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-308

Fax: 0341 48474-290

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



Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG sowie nähere Informationen zum Programm finden Sie auf unserer Homepage [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

## FAXANTWORT | 0341 48474-290

- Bitte senden Sie mir das Programm zum **IMPLANTOLOGY START UP 2015** am 24./25. April 2015 in Düsseldorf zu.
- Bitte senden Sie mir das Programm zum **16. EXPERTENSYMPOSIUM „Innovationen Implantologie“** am 24./25. April 2015 in Düsseldorf zu.

\_\_\_\_\_  
Titel/Vorname/Name

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)

Praxis-/Laborstempel



IDS 2015

# Lachgassedierung: Nachfrage weiter angestiegen

| Katja Mannteufel

Bereits zum dritten Mal ist BIEWER medical Medizinprodukte aus Koblenz als Aussteller auf der IDS dabei gewesen. Als Full-Service-Anbieter zum Thema Lachgassedierung besetzt das Unternehmen eine Marktnische in den Bereichen Aus- und Fortbildung, technische Ausstattung und Kundenbetreuung. Im Gespräch zog Christian Wünsch, Abteilungsleiter Sales and Marketing, ein Fazit zur diesjährigen 36. Internationalen Dental-Schau.



Abb. 1 (v.l.): Dr. Frank Mathers (Institut für dentale Sedierung), Christian Wünsch (Abteilungsleiter Sales and Marketing bei BIEWER medical) und Frank Biewer (Geschäftsführer BIEWER medical) auf der IDS 2015.

## *Herr Wünsch, welchen Eindruck haben Sie im Rückblick von der diesjährigen IDS?*

Die Messe ist zweifelsfrei wieder ein Stück gewachsen und gilt zu Recht als globale Leitmesse der Dentalindustrie. Als Anbieter für dentale Sedierungssysteme nehmen wir ganz besonders zur Kenntnis, dass die allgemeine Nachfrage nach dentalen Sedierungsformen wie der Lachgassedierung stark zugenommen hat. Wir freuen uns, diesen Trend – auch im Rahmen der IDS 2015 – aktiv als Premiumanbieter zu begleiten.

## *Welche Produktneuheiten präsentierte Ihr Unternehmen?*

Es besteht in Deutschland und Europa im Bereich der Lachgassedierung eine wachsende Nachfrage nach mobilen Einheiten. Im Rahmen der IDS 2015 haben wir unsere Neuheit sedaflo® slimline präsentiert – als schmalste in Deutschland verfügbare Lachgas-ALL-IN-ONE-Einheit, die auch in puncto Design neue Maßstäbe setzt. Natürlich setzen wir hier wieder digitale oder analoge Technik unseres US-Herstellers und Partners Accutron Inc. ein. Zusätzlich haben wir eine Neuheit im

Bereich der Atemmasken vorgestellt – die sedaview® CO<sub>2</sub>-Maske. Diese Doppelmaske kann mit einem Kapnografen verbunden werden, um eine CO<sub>2</sub>-Messung während einer kombinierten Sedierung mit Lachgas als Monitoring zu gewährleisten. Dies ist zwar ein Vorgriff auf die zukünftigen Sedierungsmethoden in der europäischen Zahnmedizin, zeigt aber unseren Fokus auf innovative Produkte und Dienstleistungen.

## *Für welche IDS-Aktionen stand Ihr Unternehmen?*

Neben attraktiven Investitionsangeboten für unsere Lachgaseinheiten haben wir vor allem durch eine fachlich hochwertige Beratung zum Thema Lachgas und zahnärztlichem Notfallmanagement überzeugt. Bei allen fachlichen Fragen, Fortbildungen und Forschungsprojekten nutzen wir das Netzwerk des Instituts für dentale Sedierung aus Köln. Der Fokus liegt insbesondere auf der bestmöglichen Schulung von Neueinsteigern, aber auch erfahrene Anwender profitieren von unserer Expertise und Konzentration im Bereich der dentalen Sedierung.

## *Wie geht das Jahr für BIEWER medical Medizinprodukte weiter?*

Wir haben 2015 die Schlagzahl der Fortbildungstermine zusammen mit



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 2: Zur IDS präsentierte BIEWER medical die Neuheit sedaflow® slimline. – Abb. 3: Nasenmasken des US-amerikanischen Herstellers Accutron Inc. für die Lachgassedierung.

dem Institut für dentale Sedierung nochmals erhöht – die Nachfrage ist einfach riesig und steigt stetig an. Nach der Wiedereinführung der Lachgassedierung ab 2009/2010 in Deutschland hat sich die Methodik wieder etabliert und genießt bei Arzt und Patient gleichermaßen eine hohe Wertschätzung. Um eine individuelle und persönliche Beratung vor Ort anbieten zu können, vergrößern wir stetig unser Beratungs- und Serviceteam. Wir wollen auch in 2015 unser Qualitätsniveau festigen und binden uns an grundsätzliche Standards, zum Beispiel im Bereich der Ausbildung. Dort unterstützen wir ausschließlich Kursanbieter, die die nationalen und internationalen Ausbildungsstandards einhalten und leben. Insgesamt stehen wir vor einem absolut spannendem Jahr 2015 und sind überzeugt, dass sich die Lachgassedierung als sichere und stabile Behandlungsmethode in Deutschland und anderen europäischen Ländern weiter etabliert.

*Vielen Dank!*



Infos zum Unternehmen

## kontakt.

**BIEWER medical Medizinprodukte**  
Hans-Böckler-Straße 3, 56070 Koblenz  
Tel.: 0261 988290-60  
info@biewer-medical.com  
www.biewer-medical.com

# PERMACEM 2.0

## ZIRKON

**NEU**

## Unzertrennlich: Zirkon und PermaCem 2.0

PermaCem 2.0 ist die neue Generation selbstadhäsiver Befestigungs-Composite. Die spezielle Haftmonomer-Rezeptur ermöglicht eine hohe natürliche Eigenhaftung auf Zirkondioxid. Das sorgt für herausragende Haftwerte auf Zirkonkeramiken und für ein sicheres Gefühl. Das Material lässt sich außerdem denkbar gut verarbeiten: Leichte Überschussentfernung, kein Tropfen, präzises Einfließen in alle Bereiche – die Flow-2.0-Formel macht's möglich.  
[www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)



# Hygiene heißt, Verantwortung zu übernehmen

| Dr. Regina Becker

Das Thema Hygiene hat für mich als Zahnärztin in allen Bereichen des Praxislebens einen hohen Stellenwert. Sei es in Form von prophylaktischen Maßnahmen zur Verbesserung der Mundgesundheit oder aber beim Umgang mit medizinischem Instrumentarium. Der Hygiene wird in unserer Praxis bewusst eine zentrale Rolle eingeräumt, denn als Behandler und Assistenten stehen wir für den Schutz und das Wohlbefinden unserer Patienten ein.

Im Jahr 1999 ließ ich mich in Düsseldorf-Bilk in eigener Praxis nieder. Heute sind wir zwei Behandler mit den Schwerpunkten allgemeine Zahnheilkunde, Parodontologie und Implantologie. Wir arbeiten mit zwei Zahnmedizinischen Fachangestellten, drei Zahnmedizinischen Fachassistentinnen, zwei Mitarbeiterinnen in der Verwaltung/Rezeption und betreuen

eine Auszubildende zur ZFA. Ich persönlich beschäftige mich seit vielen Jahren intensiv mit dem Thema Hygiene. Seit 2010 bin ich bei verschiedenen Zahnärztekammern und auch wissenschaftlichen Gesellschaften national und international als Referentin im Bereich Praxishygiene tätig und informiere andere Behandler, wie man die Hygieneempfehlungen von Robert

Koch-Institut (RKI) und Bundesanstalt für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) (KRINKO) in der täglichen Praxis bestmöglich umsetzt.

## Manuell, maschinell – essenziell?

Für meine eigene Praxis gilt: Grundlage der täglichen Arbeit sind die Hygienepläne, die nach den Empfehlungen der KRINKO ausgearbeitet sind. Alle Mitarbeiter verfügen über die aktuelle Sachkenntnis, die sie in meiner Praxis und bei den Schulungen der Zahnärztekammer Nordrhein erworben haben.

Die KRINKO-konforme Aufbereitung war für uns keine große Hürde, da die Praxis bereits seit der Gründung über eine maschinelle Reinigung im RDG und einen B-Klasse-Autoklaven mit Dokumentation verfügte. So konnten die neuen Regelungen der KRINKO schrittweise in die bestehenden Praxisabläufe integriert werden.

Die maschinelle Reinigung und Sterilisation wird seit 2012 von der KRINKO empfohlen, die Anforderungen einer manuellen Aufbereitung sind aufgrund der Verpflichtung zum Nachweis einer „Äquivalenz“ nicht mehr praktikabel. In meiner Praxis wurden Übertragungsinstrumente schon vorher maschinell aufbereitet, weil damit nach unserer Erfahrung deutlich bessere Ergebnisse



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1–3: Alle Übertragungsinstrumente der Praxis Dr. Becker kommen zunächst in die Assistina 3x3.

erzielt und eindeutig wirtschaftlicher gearbeitet werden konnte. Wir sparen zum einen wertvolle Arbeitszeit und haben die Sicherheit, dass alle Schritte dokumentiert sind und so auch nachgewiesen werden können.

Ein zentrales Problem war in den vergangenen Jahren die Innenreinigung der Übertragungsinstrumente.

Abb. 4: Nach Prüfung auf eventuelle Rückstände durch die Mitarbeiterinnen erfolgt die Dampfsterilisation im Autoklaven Lisa. Semikritische Instrumente werden unverpackt, kritische Instrumente verpackt in den Sterilisator gegeben. Die Übertragungsinstrumente sind innerhalb von circa 20 Minuten wieder einsatzbereit.



Nach meiner Praxisgründung habe ich für die Pflege und Reinigung die Assistina eingesetzt. Mit der Empfehlung der KRINKO aus dem Jahr 2006 haben wir dann die Reinigung im RDG etabliert. Nachteil war hierbei der lange Verbleib der Übertragungsinstrumente im RDG.

### Geräte ja, aber welche?

Die KRINKO-Empfehlung aus dem Jahr 2006 hatte bereits die chemische Innenreinigung der Übertragungsinstrumente enthalten, jedoch standen hierfür viele Jahre keine Geräte zur Verfügung.

Mit dem Reinigungs- und Pflegegerät Assistina 3x3 kam endlich ein praktisches und effizientes System auf den Markt, das die Anforderungen der KRINKO erfüllt. Seit über einem Jahr verfügen wir zusätzlich über diese Assistina 3x3 zur Innen-, Außenreinigung und Ölpflege der Übertragungsinstrumente. Dass diese Assistina gleich drei Arbeitsschritte abdeckt, finde ich brilliant. Im Vergleich zu drei Einzelgeräten sparen wir so Anschaffungs- und Wartungskosten und aufgrund der kompakten Bauweise auch viel Platz.

Entscheidend war für mich vor allem die validierte Reinigung der Medienkanäle und der Getriebeteile, denn dies lässt sich nur sehr schwer per Hand realisieren. Vorher hatten wir die korrekte Reinigung immer noch über Proteintests überprüft, dies ist nun nicht mehr notwendig. Nachdem unser alter Sterilisator Lisa in die Jahre gekommen

war, haben wir uns für das Nachfolgergerät Lisa 517 Fully automatic entschieden, weil wir bereits an die Funktionsweise und die einfache Bedienung gewöhnt waren. Der Touchscreen der Lisa ist absolut selbst-

erklärend und unsere ZFAs wussten nach kürzester Zeit über die notwendigen Eingaben Bescheid. Sie alle sind bis heute sehr zufrieden damit. Auch der Anschluss des Autoklaven war einfach. Das Gerät wird an die Steckdose angeschlossen, ein eigener Wasseranschluss ist nicht unbedingt notwendig. Das Wasser für den Dampf erhält Lisa aus einem integrierten Wassertank.

### Schritt für Schritt zum sterilen Instrument

Unser Aufbereitungsprozess sieht wie folgt aus: Alle Übertragungsinstrumente unserer Praxis kommen zunächst in die Assistina 3x3, alle Hand- und rotierenden Instrumente geben wir in den Miele- oder SciScan-Thermodesinfektor. Nach Prüfung auf eventuelle Rückstände durch unsere Mitarbeiter kommt dann alles zur Dampfsterilisation in den Autoklaven Lisa. Semikritische Instrumente werden unverpackt, kritische Instrumente verpackt in den Sterilisator gegeben.

Die Dokumentation des Sterilisationsvorgangs geschieht vollautomatisch über das System der Lisa, alle Protokolle werden auf einer SD-Karte gespeichert. Diese Geräte nehmen uns Aufgaben ab, bei denen sich während der manuellen Aufbereitung Fehler

einschleichen könnten. Ein weiterer Vorteil ist die Zeitersparnis. Die Übertragungsinstrumente sind innerhalb von circa 20 Minuten wieder einsatzbereit. Das schaffen wir, weil die Assistina nur etwa sechs Minuten für die komplette Reinigung und Pflege benötigt und die Lisa über einen Schnell-Zyklus von 14 Minuten verfügt.

### Fazit

Die KRINKO hat die rechtlichen Rahmenbedingungen festgelegt, nach denen wir uns in der täglichen Praxis richten müssen. Es ist erfreulich, dass uns heute ausgereifte Geräte zur Verfügung stehen, die wartungsarm und schnell die notwendigen Abläufe übernehmen und uns die Sicherheit geben, dass alles zum Schutz der Patienten korrekt abgelaufen ist.

W&H verfügt als Unternehmen über eine lange Erfahrung und Kompetenz, die für mich sehr wichtig ist. Den Service habe ich immer als sehr zuverlässig empfunden. Die Kombination von Assistina und Lisa ergibt für mich, verbunden mit dem Thermodesinfektor, ein rundes Hygienekonzept, das sich bei uns sehr bewährt hat.



Dr. Regina Becker  
Infos zur Autorin



W&H Deutschland GmbH  
Infos zum Unternehmen

## kontakt.

**Zahnarztpraxis**  
**Dr. Regina Becker**  
Christophstraße 59  
40225 Düsseldorf

**W&H Deutschland GmbH**  
Raiffeisenstraße 3b  
83410 Laufen/Obb.  
Tel.: 08682 8967-0  
office.de@wh.com  
www.wh.com

IDS 2015

# Produktinnovationen für eine sichere Wasserhygiene

| Jan Papenbrock, Christian Mönninghoff

Die 36. Internationalen Dental-Schau IDS war die größte und erfolgreichste aller Zeiten. Rund 138.500 Besucher fanden den Weg nach Köln. Das Interesse des Fachhandels und der Anwender konzentrierte sich auf innovative Produkten und Technologien.



**I**nnovationen gab es auch am Messtand der BLUE SAFETY GmbH aus Münster. Auf der IDS präsentierte das Unternehmen die neue Generation der SAFEWATER-Anlagen sowie zwei Produktinnovationen im Bereich Wasserhygiene. SAFEWATER ist das RKI-konforme und rechtssichere Wasserhygienekonzept und seit Jahren einer der Marktführer in Deutschland. Das Konzept ist ganzheitlich, denn im Vergleich zu den meisten herkömmlichen Wasserhygieneprodukten für die Dentalmedizin wird das System gemietet anstatt gekauft. In einem festen monatlichen Preis ist alles inklusive: Beratung vor Ort, technische Analyse der Örtlichkeiten und Gegebenheiten innerhalb der Praxis, komplette Instal-

The Hygiene Company. Das Team der BLUE SAFETY GmbH auf der IDS.

lation und Inbetriebnahme der Anlage, die Validierung, regelmäßige Probenahmen, der Wartungsservice, alle Anfahrten, die Einweisung ins Qualitäts- und Risikomanagement, das Einpflegen der erforderlichen Einträge ins QM-Handbuch und in die Praxissoftware und sogar die Übernahme der Korrespondenz mit den Gesundheitsämtern, falls von deren Seite Klärungsbedarf besteht.

## SAFEWATER-System garantiert RKI-konform und rechtssicher

„Mit unserem SAFEWATER-System können wir garantieren, dass die mikrobiellen Grenzwerte, die in den Empfehlungen des Robert Koch-Instituts, der Trinkwasserverordnung und des Infektionsschutzgesetzes festgeschrieben sind, unterschritten werden. Damit bieten wir ein einzigartiges und funktionierendes Prophylaxekonzept“, so Jan Papenbrock (CEO, BLUE SAFETY GmbH). „An erster Stelle steht für uns einfach der Schutz der Gesundheit – der Patienten, der Mitarbeiter und natürlich des Behandlers selbst.“

## Probenahmegefäß, das speziell für Dentaleinheiten entwickelt wurde

Außerdem stellte die BLUE SAFETY GmbH zwei Produktinnovationen vor, die beide über Alleinstellungsmerkmale verfügen. Zum einen ein Probenahmegefäß, das speziell für Dentaleinheiten entworfen wurde. Das innovative Produkt ermöglicht erstmalig normkonforme Wasserentnahmen für Dentaleinheiten, die über eine integrierte Wasserstoffperoxid-Zudosierung verfügen, ohne dass dabei Labore unwissentlich gegen ihre Akkreditierungsurkunde verstoßen oder falsch-negative Probenergebnisse unter der Berücksichtigung der DIN EN ISO 19458 entstehen. Auf diese Weise bleibt die Rechtssicherheit bei der Probenahme für die Praxis erhalten.



# Läuft Ihre Praxis richtig gut?

## Das BLUE SAFETY Bottle-Care-System erlaubt die Absicherung nach DIN EN 1717

Eine weitere Produktinnovation ist das BLUE SAFETY Bottle-Care-System. Das Bottle-Care-System erlaubt die nachträgliche Absicherung von Dentaleinheiten, deren wasserführendes System nicht mit einer freien Fallstrecke ausgestattet ist, die also über keine Sicherungseinrichtung zur Verhinderung des Rückflusses eventuell kontaminierten Wassers verfügen. Mit dem BLUE SAFETY Bottle-Care-System können Dentaleinheiten nachträglich an die DIN EN 1717 1988-100 angepasst werden. Beide Produkte sind Ergänzungen zu den Leistungen und den SAFEWATER-Anlagen des Unternehmens. Bei der Entwicklung wurden hochkarätige Materialien verwendet, die im Thermodesinfektor behandelt werden können und über ein hygienisches Design verfügen. Das BLUE SAFETY Bottle-Care-System und das neuartige Probenahmegefäß werden über den dentalen Fachhandel vertrieben.

## „Unsere Kunden suchen bewusst nach Innovationen“

„Die neuen Produkte sind beim Publikum sehr gut angekommen. Mit der IDS 2015 sind wir sehr zufrieden, wir haben sehr gute Gespräche geführt und viele Besucher und Kunden kamen gezielt zu uns an den Stand, um sich über RKI-konforme und rechtssichere Wasserhygiene und unser System SAFEWATER zu informieren“, resümiert Christian Mönninghoff (CEO der BLUE SAFETY GmbH). Das bestätigen auch Mathias Maass (Technischer Leiter und Gutachter für Trinkwasserinstallationen) und Sebastian Fischer (wissenschaftlicher Mitarbeiter im Bereich Forschung bei BLUE SAFETY und am Hygieneinstitut der Universität Münster), die beide alle Hände voll zu tun hatten.

## Strategische Partnerschaften für noch mehr Innovationskraft

BLUE SAFETY hat von Anfang an großen Wert auf Forschung und Entwicklung gelegt und jährlich einen hohen Anteil vom Umsatz in Neu- und Weiterentwicklungen investiert.



Das innovative BLUE SAFETY Bottle-Care-System.

Passend zu diesem innovationsgetriebenen Unternehmenskonzept ist das Unternehmen nun eine neue Partnerschaft eingegangen. Neuer Kooperationspartner der BLUE SAFETY GmbH ist die goDentis – Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH in Köln. Beide Unternehmen verfolgen gemeinsame Ziele, die zur Professionalisierung im Dentalbereich beitragen. „Innovation und Qualität stehen in unserem Firmencredo an erster Stelle. Wir glauben an diese Werte. Mit dieser strategisch wichtigen Partnerschaft wollen wir unsere Kompetenzen ergänzen, Synergien nutzen und unsere Innovationskraft verstärken“, so Dr. Thomas Kiesel, Zahnarzt und Geschäftsführer der goDentis.

## kontakt.

### BLUE SAFETY GmbH

Siemensstraße 57  
48153 Münster  
Tel.: 0251 39487190  
Tel.: 0800 25837233  
hello@bluesafety.com  
www.bluesafety.com



„  
Es können nur die  
Patienten zu Ihnen  
kommen, die schon  
einmal von Ihnen  
gehört haben.  
“



SANDER CONCEPT Kunde  
Dr. Dr. Friedrich Widu

## Wir zeigen Ihnen, wie Sie noch erfolgreicher werden.

### Deshalb bieten wir:

- Zahnärztliche Websites
- Corporate Design
- Marketingberatung
- Effizienzkontrolle
- Social Media Marketing
- Praxisfilme & Fotoserien uvm.

## SANDER CONCEPT

POSITIONIERUNG VON SPITZENPRAXEN

Büro Bremerhaven:  
Telefon: (0471) 80 61 000

Büro Berlin:  
Telefon: (030) 219 600 90

E-Mail: mail@prof-sander.de  
Web: www.prof-sander.de

# Hygiene: Innovationen mit neuen Qualitäten auf der IDS

| Ralf Kahmann

Das Thema Hygiene war in diesem Jahr eines der wichtigsten auf der weltgrößten Dentalmesse IDS. Die steigenden normativen und gesetzlichen Anforderungen, kombiniert mit zunehmendem Bewusstsein für mögliche Nebenwirkungen für Mensch und Umwelt, haben das Augenmerk auf alle Aspekte der Desinfektion gerichtet.

**D**ieses Leistungsfeld definiert die Alfred Becht GmbH als eines ihrer Wachstumssegmente der Zukunft. Im Gespräch benennt Ulrich A. Becht, Geschäftsführer der dentalen Ideenschmiede aus Offenburg, Anforderungen und Lösungen für Hygiene und Desinfektion im Praxisalltag.

*Herr Becht, was hat die „Dentale Ideenschmiede“ zum Trendthema Hygiene beizutragen?*

Nun, das Thema ist ja für uns nicht neu. Unser Unternehmen hat seit vielen Jahren einen, wie wir denken, sehr guten Namen in Sachen Desinfektion und Hygiene. Jeder Zahnarzt kennt unsere Klassiker Bechtol und Carborundol, mit denen wir schon seit Jahrzehnten Marktstandards setzen konnten. Aus der Tradition dieser Erfahrungen haben wir das Geschäftsfeld immer weiter entwickelt. Unser Bestseller Bechtol Premium ist seit 2011 in der Instrumentendesinfektion erfolgreich. Auf der IDS im März haben wir gezeigt, wie die Reise weitergeht: Mit Produktinnovationen, die für den Anwender in der Praxis handfeste, ganz neue Vorteile bringen.

*Wie beurteilen Sie den aktuellen Stand beim Thema Hygiene und Desinfektion, vor allem im Hinblick auf den dentalen Praxisalltag?*

Der Desinfektionsmittelmarkt wird im Grunde getrieben durch regulative

staatliche Vorgaben. Die werden immer strenger und vor allem immer komplexer. Das Praxisteam muss heute ganz andere Dinge berücksichtigen als man es noch vor einigen Jahren gewohnt war. Ein zusätzlicher Aspekt ist in der letzten Zeit aber deutlich in den Vordergrund gerückt: Welche Auswirkungen hat der Einsatz von Desinfektionsmitteln eigentlich auf den Menschen, der dort arbeitet? Gerade die Sprühdesinfektion ist da in die Diskussion gekommen.

*Sprühdesinfektion ist zwar praktisch und schnell. Hat aber Nebenwirkungen über die Atemwege?*

Genau so ist es. Die Frage ist also: Wie schaffe ich den geforderten hohen Hygienestandard, ohne über die Atemwege die Lungen gesundheitsgefährdend zu belasten? Wir haben uns in unserer Forschung intensiv damit beschäftigt. Und können die Frage jetzt mit unserem innovativen Neuprodukt Bechtozid sensitive beantworten.

*Sie haben die Sprühdesinfektion neu erfunden?*

Solche Schlagworte klingen immer viel zu sehr nach Marketing. Mir persönlich sind Aussagen über die Fakten lieber. Wir haben an zwei Hebeln angesetzt: Wir haben das Produkt quatfrei gemacht. Und wir haben den Alkoholgehalt gesenkt.

Ohne jetzt ein Chemieseminar zu veranstalten, kann man das so erklären:



Ulrich A. Becht, Geschäftsführer der Alfred Becht GmbH in Offenburg.

Quats sind quaternäre Ammoniumverbindungen, also organische Salze. Sie wirken desinfizierend – aber sind leider in kleinen Tröpfchen lungengängig und lösen Hustenreiz aus. Die haben wir komplett entfernt. Den Alkoholgehalt haben wir erstmals unter 30 Prozent gesenkt, in dem wir die Formulierung neu kombiniert haben. In der Summe ist Bechtozid sensitive also deutlich weniger belastend für Mensch und Umwelt, da es weniger reizt und noch schonender mit den Oberflächen in der Praxis umgeht.



Bechtozid sensitive aus dem Hause Alfred Becht.

### Ist es denn auch noch so leistungsfähig wie die üblichen Mittel?

Das ist das, worauf wir besonders stolz sind: Wir haben eine quatfreie, gebrauchsfertige Sprühdesinfektion, die einwandfrei bakterizid, fungizid, tuberkulozid und inaktivierend gegen behüllte Viren wirkt.

### Und das Thema Oberflächenreinigung per Wischdesinfektion? Kann man da auch rücksichtsvoller und zugleich effektiv arbeiten?

Neben den bisher bekannten Systemen haben sich in den letzten Jahren großformatige ungetränkte Einweg-

tücher in unterschiedlichen Qualitäten auf dem Markt etabliert. Solche Tücher werden vor Ort vor der Anwendung mit einem Desinfektionsmittel getränkt. Die Probleme dabei liegen auf der Hand: Wie stellen Sie sicher, dass die exakt richtige Menge des Wirkstoffs im Tuch ist? Welche negativen Auswirkungen auf die Desinfektionsleistung ergeben sich bei Kombination unterschiedlicher Tuchqualitäten mit unterschiedlichen Desinfektionsmitteln? Wie muss die Wiederaufbereitung der benutzten Behälter erfolgen? Das alles steigert auch wieder die Anforderungen an das Praxispersonal. Und

da ist Zeit Geld! Die ökonomischere und zugleich sicherere Lösung: Gebrauchsfertig vorgetränkte Tücher in Eimern. Tücher, die für das gesamte medizinische Inventar geeignet sind. Dann erübrigen sich viele der vorgenannten Fragen. Genau solche Tücher wird es bei uns ab diesem Sommer geben. Sowohl in einer Variante mit Alkohol als auch alkoholfrei. Beide in einer ausgezeichneten Tuchqualität. Selbstverständlich schaffen diese Tücher auch den 4-Felder-Test nach der neuen prEN 16615.

*Herr Becht, ich danke Ihnen für das Gespräch.*

## kontakt.

### Alfred Becht GmbH

Postfach 11 45  
77601 Offenburg  
Tel.: 0781 60586-0  
info@becht-online.de  
www.becht-online.de

ANZEIGE

# Jahrbücher 2015



Jahrbuch  
Implantologie

— Exemplar(e)  
(Bitte Anzahl eintragen)



Jahrbuch  
Laserzahnmedizin

— Exemplar(e)  
(Bitte Anzahl eintragen)



Jahrbuch  
Endodontie

— Exemplar(e)  
(Bitte Anzahl eintragen)



Jahrbuch  
Digitale Dentale  
Technologien

— Exemplar(e)  
(Bitte Anzahl eintragen)



Jahrbuch  
Prävention &  
Mundhygiene

— Exemplar(e)  
(Bitte Anzahl eintragen)

**Jetzt bestellen!**  
Faxantwort an 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir mein(e) Exemplar(e) an folgende Adresse:

Name/Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum/Unterschrift

Praxisstempel

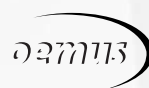


Jetzt bequem  
online bestellen  
[www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de)

Die Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen!

\*Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten.

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-0  
Fax: 0341 48474-290  
grasse@oemus-media.de



# Kieferorthopädie im Wandel

| Katrin Schütterle



Kieferorthopäden müssen umdenken. Für den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis sorgen künftig aufgrund der demografischen Entwicklung nicht mehr nur Kinder und Jugendliche. Erwachsene Patienten müssen in den nächsten Jahren einen neuen Schwerpunkt der kieferorthopädischen Leistungen bilden.

**D**ie geringer werdende Zahl von Kindern und Jugendlichen für das nächste Jahrzehnt ist heute bereits exakt bekannt. Nahezu alle Kinder, die bis 2025 als potenzielle Patienten in die kieferorthopädische Praxis kommen können, sind bereits geboren. Der jährliche Rückgang steht fest. Dies zwingt Kieferorthopäden zum Umdenken. Bislang traf man in den Wartezimmern von Kieferorthopäden vorwiegend Kinder und Jugendliche. Das muss sich in den nächsten Jahren ändern. Die Anforderungen und Aufgaben für Kieferorthopäden in den kommenden Jahren verändern sich stark. Zum wirtschaftlichen Erfolg werden künftig immer mehr Erwachsene beitragen – mit hohen Ansprüchen an eine medizinisch sinnvolle, aber auch ästhetisch hochwertige Versorgung. Für die KFO-Praxen ergeben sich daraus neue Herausforderungen in der Patientenansprache und in der Kommunikation ihrer Leistungen.

„Mit unserem neuen Qualitätssystem für KFO-Praxen setzt die goDentis genau an diesem Punkt an“, so Zahnarzt und goDentis-Geschäftsführer Dr. Björn Eggert. „Neben unseren hochwertigen Standards in der Prophylaxe unterstützen wir unsere Partnerpraxen in den Bereichen Mitarbeiterführung, Mitarbeitermotivation, interne und externe Kommunikation, Praxismanagement, Marketing und Organisation. So wollen wir gemeinsam die Zukunftssicherheit der Praxen erhöhen“, erklärt er.

### Neue Zielgruppe, neue Ansprache

Aktuell korrigieren Kieferorthopäden größtenteils Kiefer- und Zahnfehlstellungen von jungen Patienten. Dieser Schwerpunkt wird sich ändern, wenn immer mehr erwachsene Patienten auf dem Behandlungsstuhl sitzen. Für diese Zielgruppe steht nicht mehr allein die Behandlung von Kiefer- und Zahnfehlstellungen und die Wiederherstellung einer optimalen Kaufunktion im Mittelpunkt.

Gesunde, gut pflegbare und schöne Zähne sind wichtig für Gesundheit, Wohlbefinden und Selbstbewusstsein. Für ein schönes Lachen sind Patienten bereit, zu investieren – vorausgesetzt, sie sind von der medizinischen Leistung überzeugt.

Bei der Auswahl des richtigen Kieferorthopäden suchen die Patienten deshalb nach verlässlichen Qualitätsmerkmalen. Dazu gehört eine Kooperation zwischen Zahnarzt und Kieferorthopäden. Wenn diese ihr gegenseitiges Vertrauen deutlich kommunizieren, ist das für den Patienten ein positives Signal.

Zahnarzt Rüdiger Engel aus Mühlacker ist ein prophylaxeorientierter Partner der goDentis. Er kooperiert schon lange mit zwei kieferorthopädischen Praxen. Die Angst, man könne sich gegenseitig Patienten wegnehmen, ist für ihn kein Thema: „Wir haben genau festgelegt, wer welche Aufgaben übernimmt. Und wir vertrauen einander.“ Damit es bald mehr solcher Positiv-Beispiele gibt, setzt sich die goDentis für den Austausch von Zahnärzten und Kieferorthopäden ein. Auf regelmäßigen Veranstaltungen, wie zuletzt dem Anwendertreffen in Köln, haben Zahnärzte unterschiedlicher Fachrichtungen und Schwerpunkte die Möglichkeit, sich auszutauschen.



**Bei der Auswahl des richtigen Kieferorthopäden suchen die Patienten nach verlässlichen Qualitätsmerkmalen.** Dazu gehört eine Kooperation zwischen Zahnarzt und Kieferorthopäden. Wenn diese ihr gegenseitiges Vertrauen deutlich kommunizieren, ist das für den Patienten ein positives Signal.

### goDentis-Partnerpraxen stehen für Qualität

Die goDentis-Partnerpraxen bieten ihren Patienten verbindliche Qualitätsstandards. In der Ansprache potenzieller Patienten ergeben sich auf diesem Weg Wettbewerbsvorteile durch eine bes-

sere regionale Positionierung. Nicht nur in der Ansprache der Patienten finden die KFO-Praxen mit den Experten der goDentis einen kompetenten Partner. Ein hohes Serviceniveau und motivierte Mitarbeiter binden Patien-

ten besser an die Praxis und sorgen für Empfehlungen im Bekannten- und Verwandtenkreis. Gerade im kieferorthopädischen Bereich ist Prophylaxe ein wichtiger Baustein einer jeden Behandlung: Die professionelle Zahnreinigung als Vorsorgeleistung hat hier großen Wert. goDentis-Partnerzahnärzte nutzen diese Chance und bauen ihre Prophylaxe zu einem umfassenden Gesundheitskonzept für ihre Patienten aus. Patienten mit einer entsprechenden Zusatzversicherung profitieren besonders von den Vorteilen.

Das neue goDentis-Qualitätssystem für die kieferorthopädischen Praxen setzt auf Qualität, Sicherheit und Vertrauen. Gemeinsam mit den Partnerpraxen werden vorhandene Standards weiterentwickelt und die Weichen für eine sichere Praxiszukunft gestellt.



## interview.

### Drei Fragen an goDentis-Geschäftsführer Dr. Björn Eggert *Was macht eine gute Prophylaxe bei einem Patienten mit festsitzender kieferorthopädischer Apparatur aus?*

Natürlich steht die effektive Entfernung des Biofilms im Vordergrund. Diese ist besonders bei festsitzenden Apparaturen erschwert. Oft ist es hier hilfreich, die Prophylaxesitzung mit einem anstehenden Bogen- oder Apparaturwechsel zu verbinden. Dies erfordert jedoch eine exakte Praxisorganisation. Dabei kann goDentis sehr gut helfen.

### *Wo soll die Reinigung dann durchgeführt werden? Beim Zahnarzt oder beim Kieferorthopäden?*

Hier ist die Antwort recht einfach. Wie in allen anderen Bereichen der Medizin und Zahnmedizin sollte immer derjenige eine Aufgabe übernehmen, der sie am besten kann. Und da ist es besonders vorteilhaft, wenn Zahnarzt- und KFO-Praxis gut kooperieren. Gerade beim Wechsel eines Bogens oder einer Apparatur kann der Kieferorthopäde dies mit Sicherheit viel besser. Wichtig ist, dass Zahnarzt und Kieferorthopäde eng vernetzt sind und gut zusammenarbeiten. Auch hierbei kann goDentis unterstützen.

### *Wie finden Zahnärzte und Kieferorthopäden den richtigen Partner?*

Zahnärzte gehen auf Veranstaltungen für Implantologie, Parodontologie etc. Kieferorthopäden gehen auf Veranstaltungen für Kieferorthopäden. Die goDentis hat ein großes Netzwerk mit Zahnärzten und Kieferorthopäden. Auf regelmäßigen Veranstaltungen haben Zahnärzte und Kieferorthopäden die Chance, sich kennenzulernen und auszutauschen. Das gemeinsame Interesse, vor allem an perfekter Prophylaxe und Parodontologie sowie professioneller Praxisorganisation und Mitarbeiterführung, bringt einander näher im Umgang, vor allem mit erwachsenen Privatpatienten und Patienten mit Zusatzversicherung.

## kontakt.

### goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH

Aachener Straße 300  
50933 Köln  
Tel.: 0221 5784492  
kfo@godentis.de  
www.godentis-kfo.de

# Konzept mit dem gewissen Plus

| Rabiye Aydin

In der Selbstständigkeit ist der Zahnarzt Regisseur seines eigenen Theaterstücks und muss alle Fäden zusammenhalten. Neben dem Behandeln der Patienten muss der gesamte Praxisalltag im Auge behalten werden – und das kostet Energie und Zeit. Ein 12-Stunden-Arbeitstag ist da keine Seltenheit. Frau Dr. Mayadali aus Düsseldorf hat eine Möglichkeit gefunden, den administrativen Ballast um ihren Zahnarztberuf herum abzugeben und dafür ihre Work-Life-Balance zu optimieren.



„Ich bin Pluszahnärztin®! Damit sind für mich ein hohes Arbeitsniveau und gleichzeitig viel Zeit fürs Privatleben sichergestellt.“

**D**oktor Ebru Mayadali (Foto) aus der Landeshauptstadt Nordrhein-Westfalens hat einen entspannten Arbeitsalltag und kann es sich schon gar nicht mehr anders vorstellen. Sie kommt in ihre moderne Praxis, behandelt ihre Patienten auf fortschrittlichste Art, macht ihre Eingaben am Computer und kaum ist der Enter-Button gedrückt, ist ihre Arbeit getan und die perfekt aufeinander abgestimmten Zahnräder im Hintergrund setzen sich in Bewegung.

Hier ist das entscheidende Stichwort „Spezialisierung“. Der gesamte Ablauf, der vor und nach der Behandlung stattfindet, wird mit dem Rundum-sorglos-Paket der Pluszahnärzte® von absoluten Profis übernommen. So kommt der Anruf des Patienten nicht am Empfang der Praxis an, sondern in einem ruhigen Büro mit speziell geschulten Mitarbeitern. Dort werden die Patienten durch Mitarbeiter mit medizinischem Fachwissen und einem mit dem Zahnarzt abgestimmten Wording sicher durch das Gespräch geführt. Dadurch genießt der Patient in der Praxis eine ganz neue Atmosphäre, denn das Praxispersonal kann sich ohne die Unterbrechung eines Telefonklingelns voll und ganz dem Patienten widmen. Ebenso wird auch die

zahnärztliche Abrechnung von einem eingespielten Team übernommen, das sich genau darauf spezialisiert hat. Durch kontinuierliche Fortbildungen können die Abrechnungen auf dem aktuellsten Stand der GOZ und BEMA durchgeführt werden, was eine Mitarbeiterin einer klassischen Praxis, die diese Aufgaben zusätzlich zu ihrem Praxisalltag erledigt, oft nicht leisten kann.

## Der Patient im Mittelpunkt

Das Multitalent „Rezeptionistin“, welche neben dem Patientenempfang gleichzeitig noch das Telefon bedient und die Abrechnung übernimmt, wird zu einer Empfangsdame, die ausschließlich für den Patienten in der Praxis für alle Fragen zur Verfügung steht. Das ist für Frau Dr. Mayadali ein wichtiger Punkt. Sie fasst zusammen: „Für mein Team und mich steht ganz klar der Patient im Mittelpunkt – und das bereits ab dem Moment, in dem er die Praxis betritt.“

Bestellwesen, Qualitätsmanagement, fortlaufendes Prophylaxecoaching, Marketing, Buchhaltung und Personalwesen werden extern übernommen und transparent für die Pluszahnärztin® dokumentiert. „Bevor ich Pluszahnärztin®

geworden bin, musste ich manchmal für eine Helferinnenstelle 60 Bewerbungsgespräche führen. Das macht jetzt alles die Personalabteilung für mich und legt mir nur noch eine Kandidatenauswahl vor, bei der es sich ausnahmslos um geeignete Bewerberinnen handelt. Das unterstützt mich enorm“, so die Ärztin. Aber auch praxisrelevante Kennzahlen werden im medizinischen Controlling-System immer wieder unter die Lupe genommen. „Ich bin Pluszahnärztin®! Damit sind für mich ein hohes Arbeitsniveau und gleichzeitig viel Zeit fürs Privatleben sichergestellt“, sagt Dr. Mayadali. „Ich kann die freigewordene Zeit für Familie und Freunde nutzen und habe trotzdem noch Kapazitäten für meine Weiterbildungen. Derzeit mache ich meinen Master of Science in der Ästhetisch-Rekonstruktiven Zahnmedizin“, so die Ärztin weiter. In diesem Konzept strahlt das Plus in beide Richtungen – in Richtung des Patienten und des Zahnarztes.

## oral + venture AG

Berliner Allee 61, 40212 Düsseldorf  
Tel.: 0211 86327190  
Volkan.Demirbas@oral-venture.de  
www.diepluszahnaerzte.com

## Keramik clever präparieren

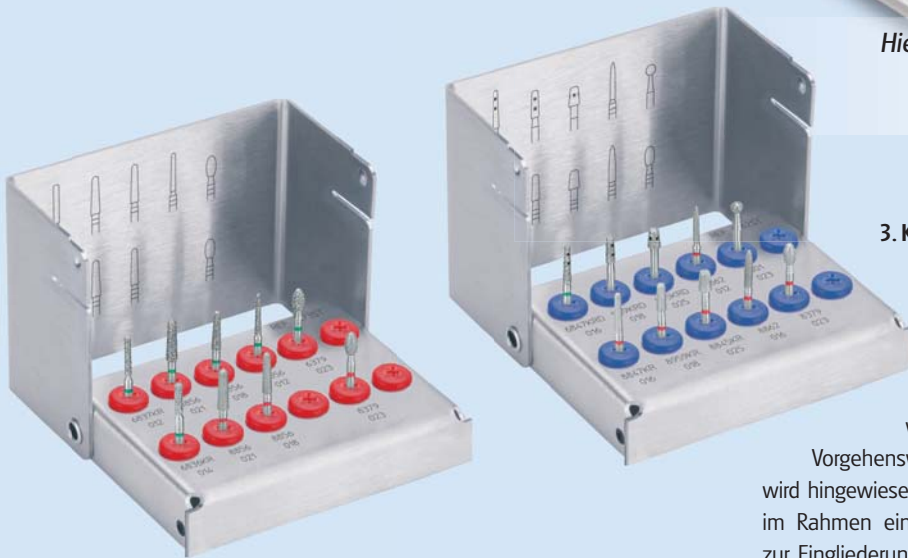
### 1. Ausnahmewerkstoff Keramik

**Warum gelten bei Keramik ganz eigene Präparationsregeln?**

Viele Zahnärzte müssen die leidvolle Erfahrung machen: Wer Keramiken wie z.B. Zirkonoxid in der Praxis einführt, muss um die speziellen Präparationsvorschriften wissen. Hier herrschen neue Gesetzmäßigkeiten und wer diese ignoriert, wird langfristig kein Glück mit Zirkon haben. Vor allem die Gestaltung der Kavitäten und die Einhaltung von Mindeststärken bereiten Probleme. In Bezug auf Vollkeramikrestaurationen befinden sich viele Praxen noch in einem Übergang der Präparationstechniken.



Hier geht es zum praktischen Vollkeramik-Kompass! (QR-Code bitte scannen)



Set 4573/ST (links) und Set 4562/ST im sterilisierbaren Edelstahlständer.

### 2. Instrumente

**Gibt es Sets, die dem Zahnarzt bei der keramikgerechten Präparation helfen?**

Komet unterstützt den Zahnarzt beim „keramischen Denken“ und mit den Experten-Sets 4562/ST (für Keramik-Inlays und -Teilkronen) und 4573/ST (für Keramik-Kronen). Diese Sets wurden in Zusammenarbeit mit sechs namenhaften Experten aus Klinik und Praxis erstellt und enthalten speziell auf Hochleistungskeramiken abgestimmte Instrumente. Sie sichern dem Anwender bereits bei der Präparation ein perfekt sitzendes Endergebnis.

**Kann die Keramikpräparation auch mit Schall unterstützt werden?**

Ja, die vier längsseitig halbierten, diamantierten Schallschallspitzen SFM7 und SFD7 aus der bekannten SonicLine sind optimal auf die approximale Kavitätenpräparation von Prämolaren und Molaren abgestimmt. Sie sind in jeweils zwei Größen in distaler und mesialer Version erhältlich. Die CEM-Spitze SF12 dient dem sanften Einsetzen der Inlays und Teilkronen. Eine Instrumentenkombination der oben genannten Sets mit den Schallschallspitzen bietet beste Voraussetzungen für die digitale Abformung und damit für die Langlebigkeit der Restauration.

### 3. Korrekte Anwendung

**Welche Unterstützung gibt es, um die keramikgerechte Präparation schnell zu erlernen?**

Nutzen Sie die QR-Codes auf dieser Seite! Mit dem Vollkeramik-Kompass bietet Komet eine besonders praktische Hilfe an: Auf 30 Seiten wird dank vieler grafischer Darstellungen die korrekte Vorgehensweise beschrieben. Auch auf häufig gemachte Fehler wird hingewiesen. Außerdem gibt Univ.-Prof. Dr. Roland Frankenberger im Rahmen eines Webinars Präparationsempfehlungen und Tipps zur Eingliederung vollkeramischer Restaurationen. Sämtliche Wege – Instrumente, Sets, Video, Vollkeramik-Kompass und Webinar – führen zum Ziel, zukünftig souverän mit Keramik umgehen zu können.

#### Vier Argumente für die Komet®-Spitzen:

- ❶ Optimierte Diamantierung (60 µm statt 40 µm) ermöglicht Formgebung und Finitur.
- ❷ Mehr axiale Tiefe verbessert die Formgebung der bukkalen und lingualen Flächen des approximalen Kastens sowie des Kastenbodens.
- ❸ Form ist auf heutige Keramik-Inlays abgestimmt (statt früher auf Keramik-Inserts) und garantiert plane Seitenflächen sowie allseits gerundete Übergänge.
- ❹ Spitze ist dazu passend in zwei Größen erhältlich für Prämolaren und Molaren.

**Schallschallspitze SFM7 plus Video (QR-Code bitte scannen)**



Plagiatschutz:

## Konsequent gegen Nachahmer



Infos zum Unternehmen



Zahnärzte setzen die statischen Mischer, Kartuschen und Austraggeräte der Sulzer Mixpac AG (Sulzer) weltweit täglich in ihren Praxen ein. Seit einiger Zeit werden vermehrt Nachahmungen – für den Nutzer vom echten Erzeugnis nicht zu unterscheiden – einzelner Produkte des Unternehmens in Umlauf gebracht und entdeckt. Diese kopierten Mischkanülen sind illegal auf dem Markt und haben ein wesentliches Manko: Sie unterliegen nicht den strengen Qualitätskontrollen eines zertifizierten Dentalherstellers wie der Sulzer Mixpac AG und daher auch nicht ihrer Gewährleistung in puncto Hygiene, Funktionalität und Beschaffenheit. Zum Schutz seiner Kunden und der eigenen Reputation wird Sulzer auch in diesem Jahr weiter konsequent gegen Fälscher vorgehen. Bereits im Jahr 2010 und 2011 entschied das Landgericht Köln und das Oberlandesgericht Köln, dass die damals beanstandeten Mischer unlautere Nachahmungen des Produktsortiments der Sulzer Mixpac AG darstellten und somit zu einer vermeid-

baren Täuschung über die betriebliche Herkunft führten. Während der Messen IDS 2011 und IDS 2013 erwirkte Sulzer beim Kölner Landgericht insgesamt zwanzig einstweilige Verfügungen gegen diverse Anbieter von Plagiaten und klagte bis 2013 erfolgreich in mehreren weiteren Fällen wettbewerbswidriger Nachahmung. Den Plagiatsherstellern wurde unter anderem das Anbieten, Bewerben und Inverkehrbringen dieser Plagiate für den Dentalbereich untersagt.

*Um nicht Gefahr zu laufen, illegale Produkte zu verwenden, empfiehlt die Sulzer Mixpac AG, bereits beim Einkauf sowie beim Einsatz in der Praxis auf die originalen Mischkanülen von Sulzer zu achten.*

Sulzer Mixpac AG  
Tel.: +41 81 7722000  
www.sulzer.com

Jubiläum:

## Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen e.V. wird 90 Jahre alt



Infos zum Unternehmen

1925, vor exakt 90 Jahren, gründeten Zahnärzte und Ärzte die „VerrechnungsStelle für Oberhessen“, die heutige Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen e.V., um ihre (zahn-)ärztlichen Kollegen von zeitraubender Buchhaltungs- wie Verwaltungsarbeit zu befreien. „Damals wie heute erfüllen wir diese Aufgaben mit großem Erfolg“, berichtet Konzerngeschäftsführer Armin Stecher (Foto). Im Jahr 1939 hatten die Büdinger schon über 1.000 Mitglieder, was für die damalige Zeit schon herausragend war. Heute sind es mehr als 8.500 Zahnärzte und Ärzte, die ihre Liquidationen, Steuererklärungen, steuer- wie betriebswirtschaftlichen Planungen und Verwaltungsaufgaben den Büdingern übertragen haben. Nach Erfahrung des Vorstandsmitglieds Dr. med. dent. Axel Steffan werten es die Mitglieder als positiv, dass es sich bei der Ärztlichen VerrechnungsStelle Büdingen um



einen eingetragenen Verein handelt, der gegründet wurde, um explizit den Mitgliederinteressen und -bedürfnissen gerecht zu werden. Anlässlich des 90-jährigen Bestehens hat büdingentent ein exklusives Jubiläumspaket geschnürt. Zudem werden im Rahmen eines Gewinnspiels drei original Peugeot Retro-Roller verlost. Im Spätsommer lädt das zahnärztliche Honorarzentrum seine Kunden gemäß dem Motto „Feiern Sie mit uns!“ zum „Landpartie“-Event ein.

Büdingentent ist ein Dienstleistungsbereich der Ärztlichen VerrechnungsStelle Büdingen e.V. In dem zahnärztlichen Honorarzentrum und weiteren operativ tätigen Tochterunternehmen wie pvsbüdingen, alpha Steuerberatung, adfontis Steuerberatung, buedingennova, advomedic und büdingenakademie unterstützen rund 500 Mitarbeiter bundesweit mehr als 8.500 Zahnärzte und Ärzte mit Qualitäts- und Premiumdienstleistungen.

Ärztliche VerrechnungsStelle Büdingen e.V.  
Tel.: 06042 882332  
www.pvs-buedingen.de



Kooperation:

## Sonderkonditionen für goDentis-Partnerpraxen bei BLUE SAFETY

goDentis kooperiert ab sofort mit BLUE SAFETY, einem der führenden Anbieter zum Thema Wasserhygiene in Zahnarztpraxen oder Kliniken. Mit „Safe-water“ hat BLUE SAFETY ein RKI-konformes und damit rechtssicheres Wasserhygienekonzept entwickelt. Beide Unternehmen verfolgen gemeinsame Ziele, die zur Qualitätssicherung in Zahnarztpraxen beitragen. „Innovation und Qualität stehen bei uns seit mehr als zehn Jahren an erster Stelle.



Dadurch sind und bleiben unsere Partnerzahnärzte Vorreiter auf vielen Gebieten“, so Dr. Thomas Kiesel, Zahnarzt und Geschäftsführer der goDentis. goDentis-Partnerzahnarztpraxen erhalten Sonderkonditionen beim Erwerb der Produkte der BLUE SAFETY.

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

Eröffnung:

## Digitales Fertigungszentrum von MODERN 3D Solutions



Der digitale ZE-Markt wächst, in Deutschland, in Europa, weltweit. Grund genug für die MODERN Dental Group (Hongkong), Teile der digitalen Fertigung nach Europa zu verlegen und zentral im deutschen Emmerich am Niederrhein zu bündeln. Unter der Firmierung MODERN Dental 3D Solutions entstand ein Fräszentrum, das perspektivisch 500 Einheiten täglich herstellen wird. Permadental gehört zur MDL Group

und wird zukünftig digitale Kundenaufträge auch gezielt bei MODERN 3-D fräsen lassen. „Wir reagieren mit dieser Zentralisierung auf veränderte Bedürfnisse der Zahnarztpraxen. Es geht um Kundennähe, es geht um Lieferschnelligkeit – und es geht natürlich um Qualität zu attraktiven Preisen“, beschreibt Manuel Mohr, Produktionsleiter bei MD 3D Solutions, die zentralen Aspekte des nagelneuen Hightech-Parks. Trotz Überkapazitäten und sinkenden Preisen im Fräsesegment habe man sich zu einer firmeneigenen Lösung entschieden. „Wir wollen zu jeder Zeit die Kontrolle über die Qualitätsstandards und die eingesetzten Materialien haben und ohne Kompromisse so hochwertig wie möglich arbeiten“, umschreibt Manuel Mohr die Eigenfertigung. „Das ist vielleicht nicht die einfachste Variante, aber es ist die mit den besten Aussichten auf perfekte Qualität und reibungslose Abläufe.“ Seit Januar 2015 läuft die Produktion. Nach einer Anlaufzeit soll noch in diesem Jahr eine hohe Auslastung bei Qualitätsergebnissen erreicht werden.

MODERN Dental 3D Solutions GmbH  
Tel.: 0800 7376233, info@md3dsolutions.eu

ANZEIGE

WIR VERDERBEN  
IHM NUR UNGERN  
DIE SHOW!



WWW.DESIGNPREIS.ORG  
Einwandschluss 1. Juli 2015

DESIGNPREIS  
Deutschlands 2015  
schönste  
Zahnarztpraxis



dental bauer auf der IDS 2015:

## „Innovation, Motivation, Emotion – und MEHR!“



Vom 10. bis 14. März 2015 öffnete auf dem Kölner Messegelände wieder die Internationale Dental-Schau als weltweite Branchenleitmesse ihre Tore für interessierte Fachbesucher. Viele von ihnen ließen sich am Stand von dental bauer von den dort präsentierten innovativen Produkten begeistern. Die motivierten Mitarbeiter des traditionsreichen Dentaldepots erwarteten ihre Kunden und alle Messebesucher mit spannenden interaktiven Aktionen und einer kompetenten Beratung rund um die Angebots- und Produktpalette des Unternehmens.

Das diesjährige Messe-Motto von dental bauer, „Innovation, Motivation, Emotion – und MEHR“, war am Stand allgegenwärtig zu spüren. Als besonders starker Publikumsmagnet entpuppte sich die neue Aufbereitungszeile INOXKONZEPT, welche vor Ort installiert war und die Möglichkeit bot, sich in direktem Kontakt von ihren Vorteilen zu überzeugen. Die beeindruckten Messteilnehmer ließen diese einmalige Gelegenheit nicht ungenutzt und zeigten sich ausnahmslos fasziniert von der Hygieneeinrichtung. Denn hier wurde kein einfaches Möbel, sondern vielmehr ein durchdachtes und einzigartiges Konzept präsentiert. Die in klaren Linien designte INOX ist frei von kritischen Bereichen, in denen sich Verschmutzungen ansammeln können. In ihrem Aufbau spiegelt sich die korrekte Reihenfolge des festgeschriebenen Aufbereitungsablaufs wider, erkennbar an entsprechenden Elektro- und Wasseranschlussmöglichkeiten sowie genügend Abstellfläche für die jeweils benötigten Geräte. Zudem er-

leichtert die Edelstahloberfläche eine regelmäßige Reinigung, da etwaige Fingerabdrücke und Schmutzrückstände gut sichtbar sind und somit rasch entfernt werden können. „Das ist sichtbare Hygiene!“, erklärt Katharina Osiander von dental bauer. „In zwei Worten: Ein smartes Konzept für alle!“ Da im Falle einer Praxisbegehung aber nicht nur die Hygieneyklen, sondern auch die Wartung der Aufbereitungsgeräte geprüft werden, geht der Service von dental bauer noch weiter. Mit ProKonzept® bietet das Dentaldepot Praxisbetreibern effiziente Lösungen für rechtssichere Praxisabläufe. In sechs Modulen (Röntgen, Unterweisung, Gerätemanagement, Hygiene, Arbeitssicherheit und gesetzliche Vorgaben) erhalten Zahnärzte ein ausgefeiltes und praxisnahes Qualitätsmanagement-Tool, das am IDS-Stand ebenfalls eine große Schar neuer Fans fand. Sie werden hierbei in der Umsetzung der Module durch das fachkundige dental bauer-Personal umfangreich unterstützt.

Als interaktives Messe-Highlight hatte sich dental bauer außerdem für seine Kunden einen Erlebnisparcours ausgedacht, mit dessen erfolgreichem Absolvieren durch das Lösen verschiedener Aufgaben sich die Teilnehmer attraktive Gewinne sichern konnten. Auch die Live-Vorführungen des CEREC erfreuten sich großer Beliebtheit und führten

in gleich mehreren Fällen dazu, dass die restlos überzeugten Zuschauer künftig auch ihre eigenen Praxen mit dem digitalen System ausstatten werden. Auffällig war der große Anteil junger Zahnärzte, die den Messestand von dental bauer besuchten. Sie interessierten sich besonders für die umfangreichen Serviceangebote der Praxisbörse, die Existenzgründern den Start in die berufliche Selbstständigkeit erleichtern. Darüber hinaus konnten auch sehr viele interessierte Neukunden am Messestand begrüßt werden. Um die Messetage in entspannter Atmosphäre ausklingen zu lassen, lud dental bauer an jedem Abend zwischen 17 und 18 Uhr zur „Bauer-Hour“ an den Stand. Bei mitreißender Musik und leckeren, live von zwei Barkeepern gemixten Cocktails, bot sich den Kunden die Gelegenheit für einen dentalen Erfahrungsaustausch sowie das Knüpfen neuer Kontakte in lockerer Stimmung. Begleitet wurde das allabendlich gut besuchte Event durch eine Lichtershow an den Standwänden und die Kunstwerke von Karikaturist Jurij, der den Partygästen witzige Erinnerungen an den Abend schuf. Wie die täglich hohe Zahl gut gelaunter Gäste beweist, gelang dental bauer damit eine attraktive Abrundung eines durchweg erfolgreichen und nachhaltigen Messeauftritts.

„Wir hatten große Freude an der Messe, unsere Kunden fühlten sich sehr wohl und zeigten sich durchweg begeistert“, resümiert Katharina Osiander.



Bildergalerie  
dental bauer auf der IDS 2015

dental bauer GmbH & Co. KG  
Tel.: 07071 9777-0  
www.dentalbauer.de

Zusammenarbeit:

## Heraeus Kulzer und Dental Wings schließen Entwicklungskooperation



Infos zum Unternehmen

Der Hanauer Dentalhersteller Heraeus Kulzer und der kanadische Digitalspezialist Dental Wings gehen neue Wege in der CAD/CAM-Fertigung. Auf der Internationalen Dental-Schau 2015 (IDS) in Köln präsentierten die Hersteller ein Gemeinschaftsprojekt zu einer neuartigen, von Dental Wings entwickelten Frästechnologie: Laser Milling. Mit dieser neuen CAM-Technologie und darauf abgestimmten Materialien wollen sie zukünftig die digitale Fertigung von Zahnersatz revolutionieren. Die Partnerschaft bündelt die langjährige Materialkompetenz von Heraeus Kulzer und das digitale Know-how von Dental Wings. Heraeus Kulzer unterstützt Zahntechniker und Zahnärzte weltweit mit Materialien und Dienstleistungen für digitale und traditionelle Techniken. Kernkompetenz von Dental Wings ist die digitale Dentaltechnik. Zum Portfolio des kanadischen Unternehmens zählen unter anderem Softwarelösungen für die computergestützte Prothetik sowie 3-D-Scanner.



V.l.n.r.: Dr. Martin Haase, CEO Heraeus Kulzer, Mike Rynerson, CEO Dental Wings, und Novica Savic, Leiter der Division Dental Materials bei Heraeus Kulzer.



Das zugrunde liegende Verfahren der neuen Technologie ist die Laserablation, durch die in einem geschlossenen 3-D-Verfahren und integrierte Qualitätskontrolle Materialien per Laser „gefräst“ werden. Daher auch die Bezeichnung *Laser Milling*. Dabei kommen als Materialien moderne Komposit-, Glaskeramik- und Zirkondioxid-Blöcke zum Einsatz. Derzeit arbeiten die Kooperationspartner gemeinsam an der Optimierung von Technologie und Materialien. Die Laser Milling-Maschine und die zugehörigen Werkstoffe sollen im 1. Halbjahr 2016 zur Verfügung stehen.  
Heraeus Kulzer GmbH  
Tel.: 0800 43723368  
[www.heraeus-kulzer.de](http://www.heraeus-kulzer.de)

Messeauftritt:

## Erfolgreiche IDS für dentaltrade

dentaltrade zieht nach der 36. Internationale Dental-Schau äußerst zufrieden Bilanz: Der vielseitige Messeauftritt des Bremer Spezialisten für Zahnersatz aus internationaler Produktion stieß bei den Besuchern auf großes Interesse. Die Hanseaten können erfolgreiche Tage in Köln verbuchen. „Mit unserem vielfältigen Angebot für Prothetik, einem überzeugenden Service und digitalen Fertigungstechniken haben wir die Bedürfnisse von Zahnärzten punktgenau bedient. Insbesondere unser spezielles IDS-Angebot für Neukunden hat eine sehr positive Resonanz erhalten. Die zahlreichen positiven Rückmeldungen – vor allem im Bereich des Intraoralscan – bestätigen uns als innovativen und zuverlässigen Laborpartner“, sagt Mürgerref Stöckemann (Foto), Geschäftsführerin von dentaltrade.



lässigen Laborpartner“, sagt Mürgerref Stöckemann (Foto), Geschäftsführerin von dentaltrade.

Das IDS-Angebot von dentaltrade gilt auch noch nach der Messe und kann bis zum 31. Mai 2015 genutzt werden. Neukunden erhalten dabei 50 Prozent Rabatt auf die ersten drei Arbeiten, mit Geld-zurück-Garantie.

Das Angebot bezieht sich ausschließlich auf die zahntechnischen Leistungen von feststehendem Zahnersatz.



Infos zum Unternehmen

dentaltrade GmbH & Co. KG  
Tel.: 0421 247147-70  
[www.dentaltrade.de](http://www.dentaltrade.de)

# „Unsere Erwartungen wurden vollkommen erfüllt“

| Olga Müller

Im Herzen Stuttgarts praktiziert Dr. Isabel Jacobi gemeinsam mit zwei weiteren Behandlern und zehn Mitarbeitern. Bis zu 45 Patienten werden dort pro Tag im gesamten Spektrum der Zahnmedizin versorgt. Behandlerschwerpunkte sind Implantologie, Endodontologie und Prothetik. Entsprechend hoch ist der Materialbedarf und die benötigte Lagerkapazität. Ein modernes Warenwirtschaftssystem kann helfen, Praxisabläufe und Wirtschaftlichkeit zu optimieren.

Unser Praxisalltag ist fordernd. Umso wichtiger war es deshalb für Dr. Jacobi und die Praxisassistenten, ein geeignetes Lagerhaltungskonzept zu finden, das zuverlässig, wirtschaftlich und unkompliziert für alle da ist. Nicht umgekehrt!

Bei der Suche wurden wir auf die caprimed GmbH von Dr. Simon Prieß und Angelo Cardinale aus Heidelberg aufmerksam. Ein junges Start-up-Unternehmen, das die sogenannte

Wawibox, die Warenwirtschaftsbox, entwickelt hat. Mit jeder Menge zahnmedizinischem Know-how, schließlich praktiziert Dr. Prieß ebenso noch immer als Zahnarzt.

Seit Anfang des Jahres ist die Wawibox nun in unserer Praxis im Einsatz. Unser Ziel war es, damit Zeit und Geld zu sparen und – nicht zuletzt – die Chance zu nutzen, das Lager komplett neu zu überdenken und Lagerkapazitäten zu reduzieren. Zudem erschien uns die Systemidee der Wawibox sehr einleuchtend und das Bedienkonzept einfach zu handhaben. Auch war ein modernes Warenwirtschaftssystem nach unserem Selbstverständnis ein logischer und wichtiger Schritt im Rahmen des allgemeinen Digitalisierungsprozesses und der Optimierung von Praxisabläufen.



Dr. Isabel Jacobi, Zahnärztin in Stuttgart.

## Bewährt im Praxisbetrieb

Während die Warenbestellung zuvor umständlich und zeitaufwendig über einen Bestellschein, per Telefon oder Fax organisiert werden musste und bei

Großbestellungen unserer Praxis etwa eine Stunde Zeit

in Anspruch nahm, funktioniert die Warenwirtschaft nun über ein simples System: Die Wawibox arbeitet mit klaren Abläufen, die ausnahmslos für alle im Team nachvollzieh-

bar sind. Die Darstellung ist einfach strukturiert und damit zu jedem Zeitpunkt übersichtlich. Unsere Erwartungen wurden vollkommen erfüllt. Die anfängliche Skepsis gegenüber der Tatsache, dass alle Mitarbeiter konsequent bei jeder Entnahme entsprechend den Regeln richtig scannen müssen, da sonst der tatsächliche Lagerbestand und die Angaben über die Menge des jeweiligen Materials im System nicht übereinstimmen, ist Überzeugung gewichen. Denn die Wawibox ist wirklich selbsterklärend und unmissverständlich konzipiert.

## Vom Praktiker für Praktiker

Dass die Wawibox von einem Zahnarzt mitentwickelt wurde, macht sich

an der bedingungslosen Alltagstauglichkeit des Systems bemerkbar: Die Wawibox ist auf das Wesentliche reduziert und damit einfach in der Handhabung. Dennoch enthält das Produkt alle relevanten Parameter wie Haltbarkeit, Gefahrengut etc.

Das entspricht nicht nur den gängigen rechtlichen Anforderungen und dem Qualitätsmanagement, das in Zukunft sicher noch an Bedeutung gewinnen wird. Ebenso genügt die Wawibox unseren ganz persönlichen Anforderungen an eine praktikable und effiziente Warenwirtschaft: Bei Bestellungen macht sich eine deutliche Zeiterparnis bemerkbar, wodurch mehr Zeit für das Wesentliche, nämlich die Behandlung der Patienten, bleibt. Auch kann sich das Praxispersonal auf eine gesicherte Verfügbarkeit der Produkte verlassen. Eine Überlagerung von Materialien oder die übermäßige Vorratshaltung gehören der Vergangenheit an. Das spart jeden Tag Kosten, und auch die Marktplatzfunktion der Wawibox, die auf Wunsch den günstigsten Anbieter der jeweiligen Ware ausfindig macht und langwieriges Katalogewälzen erspart, trägt ihren Teil zur Wirtschaftlichkeit unserer Praxis bei.

Zu erwähnen ist auch, dass die Warenwirtschaft als „notweniges Übel“ mittlerweile große Akzeptanz im Team erfährt. Denn jede Mitarbeiterin trägt nun Verantwortung für das Funktionieren des Systems, und auch das Scannen

macht jetzt sogar Spaß. Dies geschieht mit einem iPhone oder iPod touch. Der verfügt über WLAN, ist somit kabellos und muss auch nicht zum Auslesen an den PC gehängt werden.

### Funktionell und sicher

Die Wawibox punktet nicht nur mit einer leichten Bedienbarkeit, sondern ist auch zu jedem Zeitpunkt auf dem neuesten Stand. So meldet das System mit rotem Signal, dass ein Produkt zur Neige geht. Die integrierte Software, die Wawibox Datenzentrale – die als Online-Software nicht einmal im Praxisnetzwerk installiert werden muss – regelt die Nachbestellung. Man loggt sich einfach mit seinen Zugangsdaten ein, egal von welchem Rechner und von welchem Ort. Die Warenorder kann dann bei dem Anbieter der eigenen Wahl erfol-

Olga Müller, ZMF, Praxismanagerin und QM-Beauftragte sowie Anwenderin der Wawibox bei Dr. Isabel Jacobi.



gen. Das kann das Dentaldepot der Praxis sein oder der preisgünstigste Händler, der sich über die Marktplatzfunktion finden lässt. Bei Lieferung der Ware werden die wichtigen Daten wie Haltbarkeitsdatum, Chargennummer, Menge und Lagerort mit wenigen Klicks im System registriert.

Anschließend lässt man wiederum ein Barcodeetikett drucken, das auf das Produkt geklebt wird. Jetzt kann das Produkt ins Lager einsortiert werden. In



Die Komponenten der Wawibox: Online-Software für Mac oder PC, Eikettendrucker und Barcodescanner.

der Wawibox-Software erscheint der zuvor noch rot markierte Artikel nun grün. Bei einer neuerlichen Entnahme oder dem Verbrauch aus dem Lager wird das Etikett einfach neu vom Praxispersonal gescannt; die Software bucht das Produkt direkt aus dem System aus.

### Warenwirtschaft mit Mehrwert

Die Wawibox erspart der Praxis Zeit und Kosten. Wobei es unbezahlbar ist, jederzeit und zuverlässig den Lagerbestand im Blick zu haben. Warengpässe gehören nun endgültig der Vergangenheit an. Die Handhabung ist kinderleicht und jederzeit in die Praxisabläufe integrierbar. Kurz: Die Wawibox bringt der Praxis echten Mehrwert, vereinfacht den Praxisalltag und steht für ein innovatives Warenwirtschaftssystem. Ideal für eine moderne Zahnarztpraxis, wie wir es sind! Von Anfang an konn-

ten wir dabei auf eine enge Zusammenarbeit mit der caprimed GmbH bauen. Zu keinem Zeitpunkt wird die Praxis als Anwender der Wawibox alleingelassen. Es stehen zum Beispiel Online-Demonstrationen zur Verfügung, die vor allem anfangs zum schnellen Verständnis der Funktionsweise beitragen. Darüber hinaus erfahren die Praxen bei der Inventur Unterstützung, wieder ganz simpel via Online-Demonstration. Weil das System so einfach ist, muss also kein Servicemitarbeiter extra in die Praxis kommen, auch das spart Kosten. Sollte es doch einmal Fragen geben, ist die caprimed GmbH jederzeit telefonisch erreichbar – wobei das System, ist es einmal in den Praxisalltag integriert, wirklich von selbst läuft.

### Fazit

Aus unserer Sicht ist die Wawibox unbedingt weiterzuempfehlen: zur Neustrukturierung des Lagers, zur Optimierung der Arbeitsabläufe und zur Zeitersparnis, im Hinblick auf das Qualitätsmanagement und die Wirtschaftlichkeit der Praxis.

Weitere Erfahrungsberichte finden Sie unter [youtube.de/wawibox](https://youtube.de/wawibox)



Die Erfinder der Wawibox: Angelo Cardinale und Zahnarzt Dr. Simon Prieß.

## kontakt.

### caprimed GmbH

Emil-Maier-Straße 16  
69115 Heidelberg  
Tel.: 06221 52048030  
mail@wawibox.de  
www.wawibox.de

Wissenschaftliche Ghostwriter

# Die Brücke zwischen Praxis und Forschung

| Katja Mannteufel

CEO Dr. Thomas Nemet (Fotos: Alina Simmelbauer)

Forschung treibt die Behandlungsmethodik in der Zahnmedizin voran, diese wird aufgrund fehlender zeitlicher Ressourcen aber dennoch häufig vernachlässigt. Wissenschaftliche Dienstleister bieten kompetente Hilfe bei der Umsetzung von Forschungsprojekten. Dr. Thomas Nemet, Gründer der Ghostwriting-Agentur ACAD WRITE, im Gespräch mit der Redaktion.

**D**as 2005 gegründete Unternehmen ACAD WRITE betreut Forschungsprojekte auf höchstem Niveau. Auch Zahnmediziner setzen bei der Realisierung ihrer akademischen Vorhaben auf das Know-how von professionellen Ghostwritern, die sich auf Recherche, Datenauswertung und die Publikation von Ergebnissen spezialisiert haben.

*Herr Dr. Nemet, Ihre Agentur ACAD WRITE unterstützt Zahnärzte und Kieferchirurgen, die ihre wissenschaftliche Laufbahn vorantreiben wollen. Was veranlasst Zahnmediziner, Ihre Dienste in Anspruch zu nehmen?*

Die meisten unserer Kunden betreiben ihre eigene Praxis, verfolgen aber auch Ziele abseits der Arbeit mit den Patienten.

Sie besuchen Seminare, halten auf Kongressen Vorträge, betreiben Forschung auf ihrem Fachgebiet, veröffentlichen Studien, streben ihre Promotion an, oder bekleiden gar eine Lehrfunktion an einer Universität. Die große Herausforderung für sie ist es also, sich neben dem beruflichen Alltag auch akademisch frei zu entfalten. Unsere fachlich versierten Ghostwriter sind dabei behilflich, diesen Spagat erfolgreich zu meistern.

*Wer sind Ihre Ghostwriter und welche Kompetenzen zeichnen sie aus?*

Alle unsere Autoren sind hervorragend ausgebildet und bringen nicht nur fachliche Expertise, sondern auch praktische Erfahrung mit. Das ist vor allem im Bereich der Zahnmedizin entscheidend.

Sie sind mit der einschlägigen Fachterminologie bestens vertraut und stets auf dem neuesten Stand der Behandlungsmethodik. Mit diesem Know-how ist es möglich, Kunden aus allen Fachbereichen der Zahnmedizin und Kieferchirurgie kompetent zu unterstützen. Um Ghostwriter zu werden, ist es natürlich Voraussetzung, ein gutes Händchen für das Schreiben zu haben. Unsere Autoren sind auch in dieser Hinsicht talentiert und in der Lage, hervorragende wissenschaftliche Publikationen zu produzieren.

*Welche Rolle nimmt ACAD WRITE bei der Realisierung von wissenschaftlichen Projekten ein?*

Bei welchen Aufgaben unsere Experten Hilfe leisten, hängt ganz von der indivi-

duellen Situation und den Wünschen des Kunden ab. Grundsätzlich verfügen unsere Autoren über das Wissen und die Erfahrung, andere Zahnmediziner in allen wissenschaftlichen Belangen zu unterstützen. Das reicht von der Planung eines Forschungsprojekts über die methodische Entwicklung bis hin zur Durchführung und Abfassung. Bei Dissertationen helfen wir beispielsweise häufig bei der Literaturrecherche, Datenerhebung und statistischen Auswertung. Für Beiträge in Fachzeitschriften und Journalen bereiten wir in vielen Fällen quantitative und qualitative Analysen von Studien auf und verfassen oder lektorieren den daraus resultierenden Artikel. Wir sind aber auch beim Ausarbeiten von professionellen Präsentationen, Informationsbroschüren oder Skripten für Unidozenten behilflich. Auch bei der Textgestaltung für den Internetauftritt von Zahnmedizinern sind wir immer öfter gefragt.

*Ihre Agentur blickt auf eine zehnjährige Erfolgsgeschichte zurück. Haben sich die Wünsche der Kunden seither verändert?*

Die Bedeutung von authentischem Content hat im Web 2.0 stark zugenommen. Früher hat es gereicht, eine schöne, statische Landingpage zu haben, um im Internet gefunden zu werden. Heute ist das anders. Um erfolgreich zu sein, müssen Inhalte dynamisch und aktuell sein. Viele Unternehmer übersehen das und verzweifeln dann, wenn sie bemerken, dass sie in der Liste der Suchergebnisse nach unten gerutscht oder gar verschwunden sind. Um dem entgegenzuwirken, betreiben viele Zahnmediziner ihren eigenen Blog, in dem sie Entwicklungen in ihrem Fachbereich kommentieren, Forschungsergebnisse und Erfahrungen teilen oder Ähnliches. Das ist natürlich mit erheblichem Aufwand verbunden. Um bestmögliche Resultate zu erzielen, ist auch technisches Know-how von Vorteil, das nicht jeder haben kann. Für viele Zahnmediziner hat sich in diesem Zusammenhang die Kooperation mit unseren Ghostwritern bewährt.

Aber auch die akademische Welt hat zuge-

nommen. Wissenschaftliche Publikationen müssen immer innovativer sein, um wahrgenommen zu werden. Heutzutage muss außerdem alles schnell gehen, und zwar ohne dass die Qualität darunter leidet. Plagiate sind noch leichter zu enttarnen als vor zehn oder zwanzig Jahren. Professionelle statistische Aufarbeitung gewinnt an Bedeutung. Das sind mitunter Gründe für den stetig wachsenden Kundenstamm von ACAD WRITE.

*Was bedeutet das für Veröffentlichungen in zahnmedizinischen Fachjournalen?*

Sind Recherche und Forschung abgeschlossen und die Ergebnisse reif für die Veröffentlichung, ist es an der Zeit zu publizieren. Dieser Schritt ist genauso bedeutsam – aber auch genauso zeitraubend – wie die Forschungsarbeit selbst. Damit eine Publikation von renommierten Fachjournalen mit hohen Peer-Review-Standards angenommen wird, müssen nicht nur die Inhalte, sondern auch die Formalitäten stimmen. Besonders große Bedeutung liegt auf einwandfreier Zitierweise und sorgfältig aufbereiteten Quellverweisen. Herkömmlichen Textagenturen fehlt der wissenschaftliche Zugang, um hier kompetent Hilfe zu leisten. Im akademischen Kontext ist es notwendig, die Inhalte zu verstehen, die Terminologie zu beherrschen und die richtigen Formulierungen zu finden. Unsere Experten sind dafür die idealen Ansprechpartner. Kunden übermitteln uns ihre Ergebnisse und Notizen oft in Stichworten und wir verwandeln diese in ein Manuskript auf höchstem Niveau. Kontakte zu wissenschaftlichen Verlagshäusern helfen uns dabei, die Resultate dann mit größtmöglicher Wirkung zu publizieren.

*Wie tritt ACAD WRITE an das oft schwierige Thema Statistik heran?*

Die Flut an Information wächst nahezu exponentiell. Statistiken sind oft der beste Weg, die entscheidenden Daten herauszufiltern und zu visualisieren. Niemand kann Experte für alles sein, darum sind wir im zahnmedizinischen Bereich bei statistischer Aufarbeitung besonders häufig gefragt. Unsere Statistikspezialisten sind in der Lage,

methodische Mängel aufzuzeigen, bevor es beim Peer-Review-Prozess zu Komplikationen kommt. Sie sind im Umgang mit allen gängigen Tools geübt – sei es SPSS, EQS, STATA, Lisrel, Clustan, TDA oder SAS. Aber auch die Qualität der grafischen Darstellung beeinflusst, wie Resultate wahrgenommen werden. Hierfür haben wir ebenfalls Spezialisten im Team.

info.



**Dr. Thomas Nemet** gründete ACAD WRITE the ghostwriter 2005 mit einem Startkapital von 500 Euro. Seither hat seine Agentur über 8.500 wissenschaftliche Forschungsprojekte erfolgreich abgeschlossen. Der Autorenstamm umfasst derzeit mehr als 300 aktive Ghostwriter aus allen Fachbereichen, darunter auch Zahnmedizin, Kieferchirurgie und Statistik.



ACAD WRITE  
Infos zum Unternehmen

kontakt.

**ACAD WRITE the ghostwriter**

Dorfstr. 11  
8302 Kloten, Schweiz  
Tel.: 030 57700582  
offer@acad-write.com  
acad-write.com



Mehr als 50 Gäste reisten in die Biosphäre nach Potsdam. – Abb. rechts: „Was Siegerpraxen anders machen“ – Referent Piet Troost überzeugte durch einen lebendigen Vortragsstil, Einbeziehung der Teilnehmer sowie Anekdoten aus seinem Praxisalltag.

# Auf Pfaden und Holzwegen in Potsdam

| Christin Bunn

Unter dem Motto „Was Siegerpraxen anders machen“ luden InteraDent und Piet Troost Ende Februar nach Potsdam ein und zeigten auf, wie der erfolgreiche Weg zur zukunftsfähigen, wirtschaftlichen sowie auf Effizienz ausgelegten Praxis aussehen kann. Weitere Termine dieser Veranstaltungsreihe folgen.

**D**ass ein Holzweg nicht immer negativ assoziiert sein muss, wurde den mehr als 50 Teilnehmern der InteraDent-Weiterbildungsveranstaltung Ende Februar in Potsdam schnell klar, denn sie befanden sich vom ersten Moment an auf einem solchen – nämlich auf dem der Biosphäre. Tropische Temperaturen, eine grüne Dschungellandschaft, darin eine Vielzahl tierischer Exoten, und das Ganze getoppt mit den Ausführungen des bekannten Zahnarztes, Trainers und Fortbildungsreferenten Piet Troost – besser kann die Ausgangsposition auf den Pfaden in Richtung Siegerpraxis kaum sein.

Aus Lübeck angereist, ließ es sich auch InteraDent-Geschäftsführer Marco Muschalik samt Team nicht nehmen, der Veranstaltung beizuwohnen, bildete sie doch eine der Auftaktveranstaltungen unter Troost im Jahr 2015. Als Spezialist für Zahnersatz etabliert und für seine Serviceoffensive bekannt, zählt die Initiierung praxisorientierter Weiterbildungsveranstaltungen für InteraDent zum Selbstverständnis – und das nicht nur gegenüber Bestandskunden, sondern auch im Hinblick auf gänzlich neue Interessenten, die sich bei der Veranstaltung in Potsdam nahezu die Waage hielten.

## Aus der Praxis für die Praxis

Ein begeisterter Erzählerstil, ein auf-

merksames Publikum, die unmittelbare Einbeziehung der Teilnehmer und Erfahrungen aus dem eigenen Praxisgeschehen – Troost bildete im ersten Vortragsteil Basisschritte auf dem Weg zur Siegerpraxis ab. So genüge nicht nur die fachliche Kompetenz, sondern, um langfristig erfolgreich zu sein, müsse man diese immer auch mit der unternehmerischen Kompetenz bündeln. Dabei gehe es um mehr Diagnostik, mehr Kompetenz und mehr Beratung. Zudem verdeutlichte Troost die Unterschiede zwischen Imagepraxen und Chancenpraxen. Besonders auf letztere Ausrichtung komme es an; so sei es wichtig eine Idee zu haben und diese auch umzusetzen.

Im zweiten Vortragsteil ging es insbesondere um die Relevanz eines Ästhetik-Konzeptes, durch dessen Darlegung sich die Schlüsselstelle zu InteraDent



Die Begrüßung der Teilnehmer erfolgte durch InteraDent-Geschäftsführer Marco Muschalik.





als möglicher Laborpartner ergab. Veranschaulicht wurde diese Thematik durch Fallbeispiele aus der Praxis und das Aufzeigen damit einhergehender Fehlerquellen.

Funktions-Konzept, Ästhetik-Konzept, Management-Konzept – während der vierstündigen Veranstaltung wurden viele Stolpersteine analytisch betrachtet und der Weg zur Siegerpraxis systematisch geebnet. „Sei fest in deinen Prinzipien, aber flexibel in deinen Strategien.“ – Mit diesen Worten schloss Troost die Veranstaltung und gab reichlich Impulse zum Nachdenken über zukünftige Praxisstrukturen.

**Am Ende des Holzwegs ...**

... warteten an jenem Abend kulinarische Kreationen, eingebettet in das dichte Grün der tropischen Erlebniswelt. Dabei stand der kollegiale Austausch im Fokus, der durch fachlichen Austausch mit den Spezialisten von InteraDent abgerundet wurde.

Eine Gewitteranimation verstärkte die besondere Atmosphäre und leitete zum Highlight des Abends über: der exklusiven Tour durch das Areal der Biosphäre Potsdam.

Hier gab es allerhand zu entdecken – vom Gecko über die Königspython bis hin zum Bananenfalter, der – anders als sein Name vermuten lässt – alles andere als zierlich daherkam.

Weiterbildung kann Erlebnis sein, Weiterbildung kann Spaß machen, Weiterbildung ist elementar für die Weiterentwicklung der eigenen Praxis samt deren konzeptioneller Strukturen – dies alles bestätigten InteraDent und Piet Troost und schufen eine Veran-

staltung, die bei den Teilnehmern sicherlich noch eine Weile in Erinnerung bleiben wird.

**info.**

**Weitere Termine 2015 im Überblick**

- Leipzig, 22. April
- Hannover, 6. Mai
- Bielefeld, 20. Mai
- Köln, 3. Juni
- Nürnberg, 24. Juni
- Freiburg im Breisgau, 1. Juli
- München, 8. Juli
- Dresden, 9. September
- Warnemünde, 23. September
- Frankfurt am Main, 7. Oktober
- Stuttgart, 14. Oktober
- Ulm, 28. Oktober
- Berlin, 11. November

Alle Workshops finden von 15.00 Uhr bis 19.00 Uhr statt, weitere Informationen und Anmeldung über InteraDent.



InteraDent Zahntechnik GmbH  
Infos zum Unternehmen



Christian Bunn  
Infos zur Autorin

**kontakt.**

**InteraDent Zahntechnik GmbH**

Roggenhorster Straße 7  
23556 Lübeck  
Tel.: 0451 87985-0  
info@interadent.de  
www.interadent.com

**Aktion**

**3-für-2**

**DREI NEHMEN,  
ZWEI BEZAHLEN!**

**DVDs**

der **Spezialistenkursreihe** –  
helfen up to date zu bleiben!



**ZWP movie**



Bestellformular per Fax an **0341 48474-290**

Bitte Zutreffendes ankreuzen bzw. ausfüllen!

- 

**DVD Minimalinvasive Augmentations-techniken – Sinuslift, Sinuslifttechniken**  
| Prof. Dr. Klaus-U. Benner/Germering |  
| Dr. Dr. Karl-Heinz Heuckmann/Chieming |

 Anzahl: \_\_\_\_\_
- 

**DVD Unterspritzungstechniken**  
| Dr. med. Andreas Britz/Hamburg |

 Anzahl: \_\_\_\_\_
- 

**DVD Veneers von A-Z**  
| Dr. Jürgen Wahlmann/Edewecht |

 Anzahl: \_\_\_\_\_
- 

**DVD Implantate und Sinus maxillaris**  
| Prof. Dr. Hans Behrbohm/Berlin |  
| Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen G. Köhler/Berlin |

 Anzahl: \_\_\_\_\_
- 

**DVD Chirurgische Aspekte der rot-weißen Ästhetik**  
| Prof. Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf |

 Anzahl: \_\_\_\_\_
- 

**DVD Endodontie praxisnah Basics**  
| Dr. Tomas Lang/Essen |

 Anzahl: \_\_\_\_\_
- 

**DVD Endodontie praxisnah Advanced**  
| Dr. Tomas Lang/Essen |

 Anzahl: \_\_\_\_\_
- 

**DVD Implantologische Chirurgie von A-Z**  
| Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz |

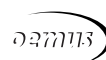
 Anzahl: \_\_\_\_\_

**HINWEIS**  
Nähere Informationen zu allen DVDs aus den Spezialistenkursen erhalten Sie unter [www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de)

Die Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen!


**Kontakt** | OEMUS MEDIA AG | Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-201 | Fax: 0341 48474-290  
grasse@oemus-media.de | [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Name/Vorname	Praxisstempel/Rechnungsadresse
Datum/Unterschrift	



<b>Verlagsanschrift:</b>	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel. 0341 48474-0 Fax 0341 48474-290	kontakt@oemus-media.de
<b>Verleger:</b>	Torsten R. Oemus	
<b>Verlagsleitung:</b>	Ingolf Döbbecke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller	
<b>Projekt-/Anzeigenleitung:</b>	Stefan Thieme	Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de
<b>Produktionsleitung:</b>	Gernot Meyer	Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
<b>Anzeigendisposition:</b>	Marius Mezger Bob Schliebe	Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de
<b>Vertrieb/Abonnement:</b>	Andreas Grasse	Tel. 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de
<b>Layout:</b>	Frank Jahr	Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de
<b>Chefredaktion:</b>	Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktionsleitung:</b>	Dipl.-Kff. Antje Isbaner	Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de
<b>Redaktion:</b>	Katja Mannteufel Susan Oehler	Tel. 0341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de Tel. 0341 48474-103 s.oehler@oemus-media.de
<b>Lektorat:</b>	H. u. I. Motschmann	Tel. 0341 48474-125 motschmann@oemus-media.de
<b>Druckerei:</b>	Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel	




Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

**Erscheinungsweise:** ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2015 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 23 vom 1.1.2015. 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
<i>3M ESPE</i> .....	5
<i>Acad</i> .....	87
<i>Adept Water Technologies</i> .....	71
<i>Alfred Becht</i> .....	47
<i>Asgard Verlag</i> .....	51
<i>BEGO Implant Systems</i> .....	15
<i>BIEWER medical</i> .....	4
<i>BioHorizons</i> .....	59
<i>BLUE SAFETY</i> .....	Beilage, 57
<i>büdingen dent</i> .....	Postkarte, 19
<i>caprimed</i> .....	37
<i>CompuGroup</i> .....	31
<i>DAMPSOFT</i> .....	29
<i>dental bauer</i> .....	41
<i>dentaltrade</i> .....	65
<i>DentiCheck</i> .....	12
<i>DENTSPLY DeTrey</i> .....	Titelklappe
<i>DGPro</i> .....	76
<i>DMG</i> .....	63, 93
<i>Dürr Dental</i> .....	23
<i>EMS</i> .....	11
<i>Henry Schein</i> .....	49
<i>Heraeus Kulzer</i> .....	Beilage
<i>hypo-A</i> .....	33
<i>I-Dent</i> .....	73
<i>InteraDent</i> .....	61
<i>Ivoclar Vivadent</i> .....	75
<i>Kaiserberg Klinik</i> .....	45
<i>Kanduth, Bernhard</i> .....	70
<i>Komet Dental</i> .....	39
<i>MULTIDENT</i> .....	85
<i>NSK Europe</i> .....	Beilage, 2, 9
<i>oral + venture</i> .....	35
<i>Permadental</i> .....	116
<i>prd</i> .....	53
<i>Procter &amp; Gamble</i> .....	7
<i>PVS Dental</i> .....	67
<i>RØNVIG Dental</i> .....	69
<i>Sander Concept</i> .....	97
<i>SHOFU</i> .....	43
<i>SHR dent concept</i> .....	Beilage
<i>SICAT</i> .....	13
<i>Sirona</i> .....	Beilage
<i>Solutio</i> .....	27
<i>Synadoc</i> .....	79
<i>TePe</i> .....	83
<i>Tokuyama</i> .....	21
<i>ViiV Healthcare</i> .....	89
<i>VOCO</i> .....	77
<i>VoitAir</i> .....	52
<i>W&amp;H Deutschland</i> .....	Booklet, 25
<i>Wrigley</i> .....	Einhefter



**WIR VERDERBEN  
IHM NUR UNGERN  
DIE SHOW!**

[WWW.DESIGNPREIS.ORG](http://WWW.DESIGNPREIS.ORG)

Einsendeschluss 1. Juli 2015



**DESIGNPREIS**  
**Deutschlands 2015**  
**schönste**  
**Zahnarztpraxis**



# WORLD DENTAL FORUM 2015 IN HONGKONG VOM 17. BIS 24.10.

POWERED BY PERMADENTAL



- Hochkarätige Fortbildung auf internationalem Niveau
- Begeisternde Exkursionen – Hongkong und Macau
- Besuch eines der weltgrößten Dental-Labore im pulsierenden Shenzhen/China

Fordern Sie ab sofort kostenlos und unverbindlich Ihre informative Reisebroschüre zum WDF 2015 an.  
**freecall 0800/7 37 62 33** [info@ps-zahnersatz.de](mailto:info@ps-zahnersatz.de)

