

Immer mehr Menschen nutzen das Internet an Stelle des Telefonbuchs, um sich eine geeignete Zahnarztpraxis zu suchen. Wir leben in einer vernetzten Welt und immer mehr Menschen halten sich im Internet auf, über alle Altersstufen verteilt. Und, jeder zweite Haushalt verfügt über einen Internetzugang. Eine Homepage ist heute somit Pflicht für jede Praxis. Der folgende Artikel gibt Aufschluss über die erfolgreiche Nutzung von Empfehlungsportalen, Homepages, sozialen Netzwerken und mehr.



Wie werden Patienten auf Ihre Praxis aufmerksam?

Christa Maurer

Suchen Patienten eine neue Praxis, sehen sie sich inzwischen meist auf den bekannten Empfehlungsportalen um. Wenn sie dort fündig wurden, die favorisierte Praxis jedoch über keine Homepage verfügt, ist das Interesse auch schon wieder erloschen. Denn diese Praxis ist faktisch nicht vorhanden. Jede weitere Suche macht Mühe, deshalb fällt die Wahl mit großer Wahrscheinlichkeit auf eine Praxis, die es dem Suchenden leicht macht und erste Einblicke ermöglicht.

Gut gedacht ist gut gemacht?

Viele Praxen haben sich der Notwendigkeit einer Homepage gebeugt, ohne selbst recht davon überzeugt zu sein. Manche „basteln“ sie sogar selbst, um Kosten zu sparen. Allerdings sparen sie hier möglicherweise an der falschen Stelle. Denn oft sieht man den Homepages an, dass sie von einem Hobby-Webmaster erstellt wurden – und schon

dieser Eindruck schreckt ab. Sie bieten in Ihrer Praxis höchste Qualität und Ästhetik. Der Patient als zahnmedizinischer Laie sieht das meist nicht und beurteilt die Praxis anhand der Kriterien, die er bewusst sehen und wahrnehmen kann. Und dazu zählt auch Ihre Homepage. Sparen Sie also Zeit und schmerzhaftes Lernerfahrungen. Und denken Sie daran: Ihre Homepage ist das Schaufenster Ihrer Praxis.

Eine Untersuchung der Stiftung Gesundheit fand heraus, dass beinahe jede zweite Praxishomepage rechtliche Mängel aufweist. Das hat Folgen: vom Bußgeld bis hin zur kostenpflichtigen Abmahnung. Aber nicht nur bei nicht eingehaltenen Vorschriften, auch in puncto Suchmaschinenoptimierung und Navigation lauern viele Fallstricke. Wenn Sie also schon über eine Homepage verfügen, aber kaum neue Patienten über diese gewinnen, gibt es zwei Möglichkeiten: entweder Ihre Seiten werden im Internet nicht gefunden oder

Ihre Homepage spricht die Patienten nicht an – oder sogar beides. Patientenakquise kann nur funktionieren, wenn Sie Ihrer Homepage die gleiche Bedeutung beimessen wie der Qualität Ihrer zahnärztlichen Tätigkeit.

Ärzte und Zahnärzte mit gut gemachten Homepages berichten übereinstimmend, dass die Zahl der Patienten, die über das Internet gewonnen werden, stetig zunimmt.

Ist Ihre Homepage responsive?

Eine Homepage muss heute auch für Smartphones und Tablets lesbar sein (responsive). Das heißt, die Homepage muss eine für mobile Endgeräte optimierte Darstellung aufweisen, aus zweierlei Gründen:

1. Der Trend zu Smartphone und Tablet hält nach wie vor an. So schnell wie Tablets hat sich kaum ein technisches Gerät ausgebreitet. Jeder Vierte in Deutschland nutzt ein Tablet, was in etwa 18 Millionen Menschen entspricht (Bitkom).
2. Google bevorzugt seit 21. April 2015 Responsive Websites. Dies bedeutet, dass Websites, die für mobile Endgeräte ausgelegt sind, bevorzugt bei den Suchtreffern behandelt werden. Sollte Ihre Seite also nicht respon-

- 96 Prozent der Patienten erwarten eine **Homepage** von Ihrem Zahnarzt
- 70 Prozent aller Patienten kommen aufgrund **persönlicher Empfehlungen**
- 30 Prozent lassen sich von **Empfehlern aus dem Netz** lenken, Tendenz steigend
- beinahe jede zweite Praxishomepage weist **rechtliche Mängel** auf

Erfolg im Dialog

dental
bauer



INOXKONZEPT

designed by dental bauer

- HYGIENISCH
- ERGONOMISCH
- EFFIZIENT
- KOMPAKT



Sie treffen uns auf der:

- **Fachdental Leipzig**
11.09. – 12.09.2015, Stand: 1/E45
- **Fachdental Südwest in Stuttgart**
23.10. – 24.10.2015, Stand: 4/C18
- **id mitte in Frankfurt**
06.11. – 07.11.2015

Der neue Maßstab für sterile Aufbereitung: **370 cm Hygiene in Perfektion!**

Sie legen in Ihrer Praxis höchste Ansprüche an zahnärztliches Know-how, modernste Zahnheilkunde und erstklassige Patientenversorgung. Dann gilt für Sie diese Prämisse sicher auch für den Aufbereitungsraum.
Wählen Sie bei diesem Thema eine professionelle wie effiziente Lösung – **INOXKONZEPT** von dental bauer.

dental bauer GmbH & Co. KG

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



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



© Kiselev Andrey Valerevich

sive sein, sollten Sie hier unbedingt nacharbeiten, um keine Suchanfrage zu verpassen.

Was interessiert Ihre Patienten besonders?

Finden Sie es heraus. Auf vielen Homepages ist das Besucheranalyse-Tool „Google Analytics“ bereits eingearbeitet, wird jedoch nicht genutzt. Schade, denn so verpassen Sie die Gelegenheit, herauszufinden, an welchen Informationen die Besucher Ihrer Homepage besonders interessiert sind. Auf diesem Weg lassen sich zusätzlich Erkenntnisse gewinnen, die man für gekonntes Praxismarketing im weiteren Verlauf nutzen kann, aber auch nachvollziehen, welche Ihrer Marketingaktionen Auswirkungen auf die Besucherzahl Ihrer Website hat.

Google Analytics ist eine kommerzielle, jedoch kostenfreie Software von Google. Diese schlüsselt auf, wie bzw. wie oft die einzelnen Seiten Ihrer Homepage besucht werden. Außer der Anzahl der Seitenaufrufe wird angezeigt, wie lange die Besucher auf einer Seite waren, wie oft

sie die Website betreten oder verlassen haben. Außerdem lässt sich herausfinden, über welche Wege Ihre Besucher den Weg zu Ihrer Website gefunden haben. Dies kann über die direkte Eingabe der Webadresse erfolgen, aber auch über Google, ein Empfehlungsportal oder einem Link auf einer anderen Homepage.

Sollte Ihre Website über kein Analyse-Tool verfügen, sollten Sie einen spezialisierten Dienstleister mit der Einbindung des Programmcodes beauftragen. Lassen Sie sich von ihm auch die ordnungsgemäße Ausführung im Sinne des datenschutzkonformen Einsatzes von Google Analytics bestätigen, damit Sie nicht unnötig Gefahr laufen, abgemahnt zu werden.

Wie funktionieren Empfehlungsportale?

Wenn Patienten nicht gerade eine gute Empfehlung aus dem persönlichen Umfeld erhalten, sehen sie sich gerne auf Empfehlungsportalen um. Das dort hinterlegte Adressverzeichnis gibt Auskunft über Zahnarztpraxen in der Nähe. Mit

dem Routenplaner findet der Patient den schnellsten Weg dorthin.

Die Entscheidung für eine Praxis hängt maßgeblich von den veröffentlichten Kommentaren ab. Je mehr positive Einträge vermerkt sind, desto eher vereinbart der Patient dort einen Termin. Auf den Empfehlungsportalen können Sie ein Praxisprofil hinterlegen, das dem Nutzer neben den Patientenbewertungen erste wichtige Informationen zur Praxis liefert.

Die meisten der Empfehlungsportale verfügen über Apps, die die Suche unterwegs erleichtern. Mit einem Smartphone kann der Nutzer nach bestimmten Kriterien suchen, z. B. Praxen mit arbeiternehrfreundlichen Öffnungszeiten. Lassen Sie auch diese Chance, Ihre Praxis zu präsentieren, nicht ungenutzt verstreichen.

Aber nehmen Sie die Einträge ernst. Nicht jeder Patient bewertet positiv. Sehen Sie deshalb regelmäßig nach, was über Sie im Netz berichtet wird. Oder noch besser, steuern Sie die Einträge, indem Sie Ihre zufriedenen Patienten noch in der Praxis um entsprechende Statements bitten, die man idea-

lerweise via Tablet direkt in der Praxis abgeben kann.

Die Bundeszahnärztekammer und die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung haben in Zusammenarbeit mit der Bundesärztekammer, der Kassenärztlichen Bundesvereinigung und dem Ärztlichen Zentrum für Qualität in der Medizin im Februar 2012 das Papier „Gute Praxis Bewertungsportale – Qualitätsanforderungen für Zahnarztbewertungsportale“ entwickelt. Dort sind Qualitätsanforderungen formuliert, um eine Qualitätssicherung gegenüber den Patienten zu gewährleisten, aber auch um die Qualität der Werbeangebote anhand eines Anforderungskatalogs überprüfen und besser einschätzen zu können.

Wann macht Facebook Sinn?

Social Media liegt im Trend. Das derzeit nutzerstärkste Social Network ist Facebook mit einer beeindruckenden Erfolgsgeschichte. Viele Ihrer Patienten werden Sie dort wiederfinden. Dass dieses Medium für Zahnärzte interessant ist, belegen Studien, die aufzeigen, dass Aussagen anderer Patienten vertrauenswürdiger erscheinen als Printwerbung in einer Lokalzeitung. Eine persönliche Empfehlung ist auch hier höher einzustufen und hat eine deutlich höhere Authentizität als eine gezielt gesteuerte Werbebotschaft. Die gesetzlichen Vorgaben, die für Homepages Gültigkeit haben, gelten natürlich auch für eine Facebook-Seite: Inhalte und Themen unterliegen den Vorgaben des ärztlichen Berufsrechts und des Heilmittelwerbegesetzes. Auch auf ein Impressum ist unbedingt zu achten, damit keine unnötigen Abmahnungen drohen.

Und noch ein Tipp: Ist Ihre Facebook-Seite online, muss sie kontinuierlich gepflegt werden. Es reicht, wenn zweimal täglich nachgesehen wird, ob es Fragen über Facebook gibt. Soziale Netzwerke leben vom regen Austausch, stellen Sie also vorab sicher, dass entsprechende personelle Ressourcen für deren Pflege vorhanden sind. Ist dies nicht der Fall, sollten Sie darüber nachdenken, ob Sie überhaupt ein Profil anlegen. Sie werden ohne entsprechenden „traffic“ nicht genügend Beachtung finden.

Und wie suchen Patienten sonst noch?

Auf keinen Fall im klassischen Telefonbuch. Diese Kosten können Sie sich sparen. Wie eingangs erwähnt, suchen sich 70 Prozent der Patienten aufgrund von persönlichen Empfehlungen eine neue Praxis. Je zufriedener, noch besser begeisterter Ihr Patient Ihre Praxis verlässt, umso eher wird er zu einem Botschafter, der Ihre Praxis wärmstens weiterempfiehlt.

Denken Sie daran, dass klassischen Medien, z. B. Imagebroschüre oder Flyer noch längst nicht ausgedient haben. Oft komme ich in Praxen, die sehr viele Broschüren oder Flyer von Dentalunternehmen ausliegen haben. Sicherlich bekommt man diese günstig oder gar gra-

tis und man hat keine Arbeit damit. Aber Ihre Patienten schätzen das Besondere, dies gilt auch für Informationsunterlagen. Flyer von Dentalfirmen werden als Werbung wahrgenommen und hinterlassen nicht denselben Effekt wie professionell gestaltete Broschüren oder Flyer. Egal für welche Medien Sie sich entscheiden. Denken Sie daran: Außergewöhnliche Praxen präsentieren sich außergewöhnlich.

Kontakt

Christa Maurer

Kommunikation und Management
Schneehalde 38
88131 Lindau
kontakt@christamaurer.de
www.christamaurer.de

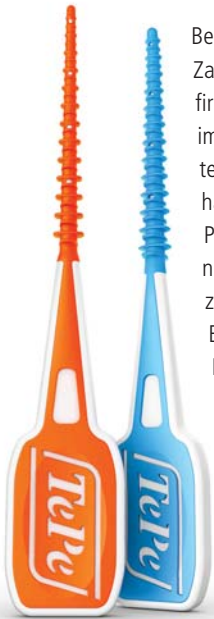
ANZEIGE

Für Persönlichkeiten.

PerioChip®
www.periochip.de

TePe

Seit 50 Jahren im Dienste der Prophylaxe



Bereits vor 50 Jahren erkannte Henning Eklund in einem Zahnholz das Potenzial zur Gründung einer Produktionsfirma für Mundhygieneprodukte, die sich zu einem noch immer im Familienbesitz befindlichen High-tech-Fertigungsunternehmen entwickelt hat. Mittlerweile vertreibt TePe seine Produkte in 60 Ländern und arbeitet nach wie vor eng mit Spezialisten zahnmedizinischer Universitäten und Experten aus der Praxis zusammen. Nach inzwischen 50 Jahren Mundhygienetradition umfasst die Produktpalette von TePe passgenaue Lösungen für im Grunde jede nur denkbare intraorale Situation. Aber obwohl die Interdentalreinigung heute zu den wichtigsten Grundlagen der Mundhygiene gehört, wird sie von vielen Patienten noch immer vernachlässigt. Deshalb hat das Unter-



nehmen pünktlich zum 50. Geburtstag mit TePe EasyPick™ die Interdentalreinigung einfacher denn je gemacht. Gerade für Pa-

tienten, die ihre Zahnzwischenräume bisher vernachlässigt haben, die beim Einstieg in die Interdentalreinigung noch etwas Hilfe brauchen oder einfach für unterwegs, eignet sich der innovative Dental Stick als perfekte Ergänzung.



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



NSK

Sichere und effiziente subgingivale Plaqueentfernung

Aufgrund jahrzehntelanger Erfahrungen in der Strömungslehre, die in der Turbinenentwicklung gewonnen wurden, ist es NSK gelungen, eine sichere und höchst effiziente Spraydruckmethode zu entwickeln, welche die schnelle und präzise Entfernung von Biofilm im subgingivalen Bereich ermöglicht. Die Kombination aus der grazilen Perio-Mate Düse mit einer schlanken, flexiblen Plastikspitze macht die subgingivale Behandlung nicht nur sicherer, sondern bietet dazu auch eine außerordentliche Sicht und überragendes Handling. Denn die Form der hygienischen Düsenspitze (Einmalprodukt) ist anwenderfreundlich und ermöglicht einfachen Zugang in die Zahnfleischtaschen und eine für den Patienten sowie auch für den Behandler komfortable Behandlung.



Diese Eigenschaften machen den Perio-Mate zum Instrument der Wahl für die Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis.

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



DR. KURT WOLFF

Ein Plus für das Zahnfleisch



Auf der Grundlage intensiver Forschung gelang es, den Wirkmechanismus der Biorepair Zahncreme, die angegriffene Zähne mit künstlichem Zahnschmelz aufbaut, um einen Zahnfleischutz zu erweitern. Normalerweise ist das Zahnfleisch durch die antimikrobielle Wirkung des Speichels vor Entzündungen gut geschützt. Setzen sich jedoch Bakterien an der Zahnfleischkante fest, können Entzündungen entstehen. Der in der Zahncreme enthaltene künstliche Zahnschmelz legt sich glättend um den Zahn, sodass Bakterien schwerer anhaften können. Zusätzlich enthält die neue Zahncreme zwei Wirkstoffe, die für ihre Bakterien Schutzfunktion bekannt sind: Lactoferrin hat eine stark antibakterielle Wirkung und schützt vor Parodontitis. Hyaluron schützt und begünstigt die Heilung des Gewebes.

DR. KURT WOLFF GMBH & CO. KG
Tel.: 0521 8808-00
www.dr-kurt-wolff.com

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



DUX Dental

Hygienische Einwegserviettenhalter

Ein infektionspräventives Arbeiten ist nicht nur erforderlich, um der Vielzahl an behördlichen Richtlinien, Empfehlungen und Vorschriften in Praxen zu entsprechen, sondern auch, um die Gesundheit von Praxisteam und Patienten zu schützen. Ein Produkt mit einer hohen Übertragungsgefahr von Keimen und Bakterien wird jedoch oftmals unterschätzt: der Serviettenhalter. Abgesehen von dem Kreuzkontaminationsrisiko gibt es noch den „Ekelfaktor“: in unzugänglichen Stellen des Halters können sich Schweiß, Make-up sowie Hautreste von Patienten mit Akne oder Dermatitis ansammeln. Als hygienische Lösung stehen Einwegserviettenhalter zur Verfügung. Diese bietet

z.B. das Unternehmen DUX Dental mit dem Produkt Bib-Eze™ – eine Alternative, die die Sicherheit gibt, infektionspräventiv zu agieren. Ein weiterer Vorteil des Einwegserviettenhalters: die Klebepunkte bleiben auf allen herkömmlichen Servietten haften. Nach der Behandlung kann der Serviettenhalter einfach mit der Serviette gemeinsam entsorgt werden. Die notwendige Reinigung der Halter entfällt und die Übertragung möglicher Keime wird auf ein Minimum reduziert.

DUX Dental
Tel.: 00800 24146121 (kostenfrei)
www.dux-dental.com

Philips

Neuer High-End-Bürstenkopf

Der neue Schallzahnbürstenkopf Adaptive-Clean passt sich individuellen Putzbewegungen sowie der Kontur der Zähne optimal an. Einen beim Putzen zu stark ausgeübten Druck fängt er auf und entfernt bis zu zehnmal mehr Plaque-Biofilm als eine Handzahnbürste. Als bisher einziger Sonicare Schallzahnbürstenkopf besitzt der Bürstenkopf eine weiche, elastische Gummifassung, die sich entsprechend der Putzbewegungen sanft am Zahnfleischrand entlang bewegt. Damit hat er im Vergleich zur Handzahnbürste bis zu viermal mehr Oberflächenkontakt und absorbiert einen beim Putzen oft zu stark ausgeübten Druck. Bis zu 31.000 Bürstenkopfbewegungen sorgen für eine sehr gute Reinigung – auch in schwer erreichbaren Zahnzwischenräumen.



Philips GmbH
Tel.: 040 2899-1509
www.philips.de



Johnson & Johnson

Ätherische Öle bei der 3-Fach-Prophylaxe

Listerine® ist im Rahmen der täglichen 3-Fach-Prophylaxe eine optimale Ergänzung zur mechanischen Zahnreinigung mit Zahnbürste und Interdentalpflege. Nachweislich erhöht die ergänzende Verwendung der Mundspülung die Plaquereduktion um 52 Prozent im Vergleich zu Zähneputzen und Zahnseide allein. Die Wirkung beruht auf den vier enthaltenen lipophilen ätherischen Ölen Eukalyptol, Thymol, Menthol und Methylsalizylat. Sie bekämpfen nicht nur ein breites Spektrum an planktonischen Bakterien, sondern dringen darüber hinaus tief in den dentalen Biofilm ein. Die Struktur des Biofilms wird zersetzt,

indem die ätherischen Öle Zellwände von Keimen im Biofilm zerstören. Dadurch wird der Biofilm gelockert und gelöst, auch an Stellen, an die Zahnbürste und Zahnseide nicht ausreichend hingekommen sind. Außerdem wird durch die hydrophoben Eigenschaften der Öle eine erneute Bakterienaggregation erschwert. Gleichzeitig lassen sich in der Langzeitanwendung der Mundspülung weder negative Auswirkungen auf das natürliche Gleichgewicht der Mundflora noch Zahn- oder Zahnfleischverfärbungen feststellen.



Johnson & Johnson GmbH
Tel.: 02137 936-0
www.listerineprofessional.de

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.



Dr. Liebe

Zahncremekonzentrat mit natürlichen Wirkstoffen

Das medizinische Zahncremekonzentrat Ajona bekämpft mit natürlichen Wirkstoffen Bakterien an Zähnen, Zahnfleisch und Zunge, bevor sie Schäden verursachen. Die Prophylaxestrategie baut auf einem vierstufigen Wirkprinzip auf: sanfte und effiziente Reinigung, Remineralisierung durch Calcium und Phosphat, antibakterielle Wirkung und pH-Wert-Neutralisation. Fast ausschließlich natürliche Wirkstoffe und ätherische Öle (z.B. Eucalyptol, Thymol, Krauseminze) erzielen die antibakterielle Wirkung der Zahncreme. Sie eignet sich daher auch ideal zur täglichen Reinigung der Zunge, wo sich das Gros der Bakterien ansiedelt. Das Konzentrat reinigt die Zähne sehr sanft und gründlich, ohne das Dentin anzugreifen und ist daher auch für empfindliche und freiliegende Zahnhäule geeignet. Das Ergebnis einer täglichen Pflege mit dem Zahncreme-Konzentrat von Dr. Liebe sind gesunde, saubere Zähne, kräftiges Zahnfleisch sowie ein reiner Atem und lang anhaltende Frische im Mundraum.

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG
Tel.: 0711 7585779-11
www.drliede.de

Dent-o-care

Polieren – RKI-konform, innovativ und wirtschaftlich

Mit den neuen ProAngle-Aufsätzen bietet die Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH ein innovatives Poliersystem zu sehr attraktiven Konditionen. Dank der patentierten Innenkonstruktion und dem abgewinkelten Getriebe sorgt der Einweg-Aufsatz für eine reibungslose, effiziente, hygienische und RKI-konforme Prophylaxebehandlung. Der im stumpfen Winkel angeordnete Kopf vermindert die Belastung für Hand und Handgelenk. Der neu entwickelte ProAngle SuperCup wirkt dank innen angeordneter Lamellen und außen in Spiralform verlaufenden Leisten als wirksa-

mer Spritzschutz. Es gibt dabei viele verschiedene Varianten, darunter auch spezielle Kinder-Aufsätze. Zum Ausprobieren gibt es ein Testpaket mit allen verschiedenen Aufsätzen, einem Proxeo-Handstück und einer Proxyt-Polierpaste. Das Angebot ist zusammen mit vielen anderen Neuheiten und Aktionsartikeln im Dent-o-care-Katalog und -Online-shop unter www.dentocare.de zu finden.

Dent-o-care Dentalvertriebs GmbH
Tel.: 08102 7772888
www.dentocare.de



Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertriebern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

Humanchemie

Blutstillung und Reduktion der Bakteriämie-Gefahr

Aufgrund des demografischen Wandels steigt das Durchschnittsalter der Patienten in den Zahnarztpraxen immer weiter an. Nicht nur bei diesen Risikopatienten können schon kleinere Verletzungen der Gingiva oder Mukosa, z.B. beim Scalen oder bei der Zahnreinigung, die Ursache einer Bakteriämie sein. Hier bietet Hämostatikum Al-Cu einen wirksamen Schutz. Es stoppt Kapillarblutungen der Gingiva, Haut und der Pulpa durch Koagulation sofort und nachhaltig.



Die rasche Wirkung beruht auf schnell diffundierenden Aluminium- und Kupfersalzen. Die Problematik des Wiederaufbrechens der bereits gestoppten Blutung entfällt. Ein positiver Zusatzeffekt ist zudem die keimreduzierende Wirkung. Die wässrige Lösung wird z.B. mittels Wattepellet unter leichtem Druck auf die blutende Region aufgebracht. Da sie sehr dünnflüssig ist, erreicht man auch schwer zugängliche Bereiche im Interdentalraum. Dies ermöglicht eine saubere, unblutige Arbeit, z.B. während der PZR, und einen sehr guten Kontakt mit Abformmaterialien.

Humanchemie GmbH
Tel.: 05181 24633
www.humanchemie.de

Jovident

Puderfreie Einweghandschuhe mit Aloe vera



Mit einer neuartigen Entwicklung bei Nitril-Einmaluntersuchungshandschuhen ist die Firma Jovident aus Duisburg auf dem deutschen Markt vertreten. Das Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und den Vertrieb von Alltagsprodukten für die Dentalbranche spezialisiert hat, bietet mit AloeVate ein Produkt, das viele Mitarbeiter von Zahnarztpraxen interessieren dürfte: Hautpflegende Behandlungshandschuhe. Denn, wenn man schon den halben Arbeitstag Handschuhe nutzen muss, dann sollten wenigstens die wichtigsten Arbeitsinstrumente, die Hände, nicht darunter leiden müssen. Denn was in Praxen zum Schutz des Patienten an den Händen getragen wird, ist oft weder angenehm noch verträglich für die Haut. Genau diesem Problem wollte das Unternehmen etwas entgegensetzen und wurde mit AloeVate fündig. Die Behandlungshandschuhe sind aus weichem Nitril mit einer glatten Innenseite, die mit 100%igem Bio-ACTIV-aloe® beschichtet ist. Klinische Studien in den USA belegen, dass die Beschichtung für ein trockenes, besonders hautverträgliches Klima sorgt und dass die wertvollen Vitamine, Enzyme und Aminosäuren der Aloe vera beruhigend auf die Haut wirken.

Jovident GmbH
Tel.: 0203 607070
www.jovident.com

intersanté

Optimaler Zahnfleischschutz

Zur Ergänzung zum täglichen Zähneputzen empfehlen immer mehr Zahnärzte den regelmäßigen Gebrauch einer Munddusche von Waterpik®. Zur antibakteriellen Intensiv-Prephylaxe für zu Hause wurde von der Intersanté GmbH, Bensheim, dem deutschen Exklusiv-Vertriebspartner von Waterpik®, unter dem Warenzeichen XiroDesept® eigens für die Mundduschen von Waterpik® eine antibakterielle Fertiglösung mit 0,06 Prozent Chlorhexidin entwickelt. Diese Fertiglösung kann unter Zuhilfenahme der Waterpik®-Munddusche und der speziellen Gingival-Düse Pik Pocket® ohne Gefahr möglicher Be-



dienungs- oder Dosierungsfehler direkt dort verabreicht werden, wo Zahnfleischentzündungen, Parodontitis und Periimplantitis entstehen. XiroDesept® wird für zwölf Anwendungen in zwölf portionsgerechten Flaschen je 50 ml geliefert.

intersanté GmbH
Tel.: 06251 9328-10
www.intersante.de

smartdent

Gute Preise für clevere Praxen

Demnächst können Zahnarztpraxen noch cleverer einkaufen: Das Label smartdent bietet ab September eine eigene Online-Plattform, auf der die Produkte der Eigenmarke stets zu den günstigsten Preisen zu finden sind. Die Website smartdent.de zeigt die besten Angebote der rund 100 preissensiblen Artikel und leitet Kunden in Nullkommanichts zum jeweiligen Bestellsystem weiter. Die Preise werden regelmäßig marktgerecht angepasst, sodass Kunden über die Website immer die optimalen Konditionen erhalten. Mit wenigen Klicks ist alles bestellt, und das 24 Stunden am Tag. Eine intelligente Logistik und eine enge Lieferantenbindung garantieren die Verfügbarkeit der

Produkte. Das Sortiment deckt die wichtigsten Arbeitsbereiche ab, ist aber bewusst schlank gehalten, damit Kunden schnell und unkompliziert finden, was sie benötigen. Das Portfolio reicht von Einweg- und Mehrwegartikeln über Abformmaterialien bis hin zu Arbeitsmitteln für Reinigung, Desinfektion und Sterilisation. Die Artikel sind funktional, sicher und anwenderfreundlich, aber nicht kostenintensiv. Nach strengen Kriterien gefertigt, erfüllen sie hohe Ansprüche von Behandlern und Patienten.

Omnident Dental-Handelsgesellschaft mbH
Tel.: 06106 874-0
www.smartdent.de

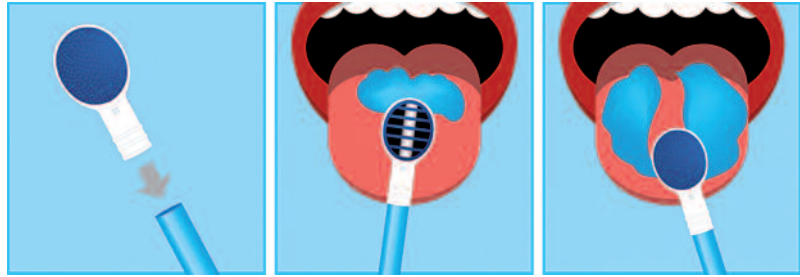


Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

TSpro GmbH

Der neue Zungensauger

Das Thema Zungenreinigung im Rahmen der PZR wird bislang in den Zahnarztpraxen vernachlässigt: zu aufwendig, zu kompliziert und dann auch noch unangenehm für den Patienten. Dabei finden sich über 60 Prozent aller Bakterien im Mundraum auf der Zunge und bilden somit ein gefährliches Reservoir für bakterielle Folgeerkrankungen an Zähnen und Zahnfleisch sowie für Mundgeruch. Hier gibt es ab sofort die Lösung exklusive für die Zahnarztpraxis: Der TS1 Zungensauger wird einfach auf den Speichelsauger der Behandlungseinheit aufgesteckt und entfernt dann in weniger als einer Minute effektiv und schonend bakterielle Zungenbeläge. Der TS1 ist somit die ideale Ergänzung bei jeder professionellen Zahnreinigung – die „PZRplus“. Auch im Rahmen der Full Mouth Desinfection sowie der Halitostherapie kann der TS1 perfekt eingesetzt



werden. Zungenbelag nimmt mit ca. 57,3 Prozent (laut Quiryren et al. 2009) eine führende Rolle bei den intraoralen Ursachen für Halitosis ein. Erste Anwenderstudien zeigen eindrucksvoll, dass die Patienten die Praxis nach einer „PZR plus“ motiviert für die häusliche Reinigung und mit einem angenehmen Frischegefühl verlassen. Durch die kompakte Gestaltung und den Saugeffekt des TS1 verspürt der Patient zudem keinen Würgereiz mehr – im Gegensatz zu Zungenreinigungen, die mit klassischen Polierbürstchen und Druck auf den Zungengrund durchgeführt werden.

Der neue Zungensauger ist ein einzigartiges, effektives Hilfsmittel zur schonenden und professionellen Tiefenreinigung der

Zunge bis zum Zungengrund. Die Zunge muss nicht mehr abgeschabt werden, denn durch den Saugeffekt werden die Papillen aufgestellt, im Anschluss wird der Biofilm schonend ohne jegliche Mikrotraumen an den Papillen abgesaugt. Hierbei kann optional die Zunge mit einem Gel vorbehandelt werden.

Der Zungensauger ist durch sein einfaches Handling bestens geeignet für alle Prophylaxe-Fachkräfte: Einfach auf den Speichelsauger aufstecken und schon kann es losgehen, es bedarf keiner weiteren Einweisung.

TSpro GmbH
Tel.: 0721 94249857
www.ts-1.com

Dexcel Pharma

Professionelles Management von paropathogenen Keimen

Im Juni fand eine weitere Fortbildungsveranstaltung der Reihe „Professionelles Management von paropathogenen Keimen“ der Dexcel Pharma GmbH ein begeistertes Fachpublikum. Vier Referenten gaben in Frankfurt den rund 30 Teilnehmern Einblicke in die Schwerpunktthemen Wissenschaft, Praxis, Kommunikation und Abrechnung. Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Holger Jentsch, Leiter des Funktionsbereiches Parodontologie der Universität Leipzig, gab interessante Einblicke in seine wissenschaftliche Arbeit.

Dentalhygienikerin Kerstin Kranz konzentrierte sich auf die Themen Biofilmmangement, Parodontitis und Periimplantitis-Vorbeugung sowie die Behandlung vorhandener Defekte. Die Diplom-Betriebswirtin Carolin Flores referierte als Expertin für nachhaltigen Erfolg in Verkauf und Führung und begeisterte die Teilnehmer mit anschaulichen Methoden. Abschließend vermittelte die Abrechnungsexpertin Birgit Sayn in ihrem kurzweiligen Vortrag Tipps und Informationen, um die Parodontitis-/Periimplantitisbehandlung unter betriebs-

wirtschaftlichen Aspekten abzurechnen. Sowohl zwischen den Vorträgen als auch in den Pausen und im Anschluss an die Veranstaltung fanden zwischen den Teilnehmern und Referenten rege Diskussionen statt.

Die letzte Chance, an dieser Fortbildungsreihe teilzunehmen, wird am 31. Oktober 2015 in Dortmund sein.

Dexcel Pharma GmbH
Tel.: 0800 2843742
www.periochip.de



Holger Jentsch



Kerstin Kranz



Carolin Flores



Birgit Sayn

Die Beiträge in dieser Rubrik stammen von den Herstellern bzw. Vertreibern und spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider.

**NEUE
KURS-
INHALTE!**

EMS 

PROPHYLAXE IN THEORIE UND PRAXIS

**Lernen Sie professionelle Zahnreinigung
nach den neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen
kennen und lieben.**

**WEITERE INFORMATIONEN FINDEN SIE UNTER:
sda@ems-ch.de • +49 (0) 89 42 71 61 40
www.sda-swissdentalacademy.com**