

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT•PRAXIS

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



Alterszahnheilkunde

ab Seite 58



Wirtschaft |

**Was kostet ein neu
gewonnener Patient?**

ab Seite 12

Dentalwelt |

**Innovativer Mittelstand
aus Biberach mit Tradition**

ab Seite 110

NSK

CREATE IT.

ULTRASCHALL-SCALING



×



PULVER THERAPIE

+



=



ZWEI PROPHYLAXEGERÄTE IN EINEM

Varios Combi Pro

NSK Europe GmbH

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

FAX: +49 (0)6196 77606-29
WEB: www.nsk-europe.de



Schafft sich Deutschland ab?

Prof. Dr. Christoph Benz

Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer

Mitglied des Vorstands und Referent Prophylaxe, Alterszahnmedizin und Patientenberatung der Bayerischen Landes Zahnärztekammer

Das **politische Sommerloch** ist in diesem Jahr ausgefallen. Keine künstlich aufgeblasenen Hinterbänklerthemen bestimmten die Tagespresse, sondern ein sehr konkretes und drängendes Problem: Eine große Zahl von Flüchtlingen hat Deutschland erreicht. Es ist eine große humanitäre Herausforderung – für uns alle. Aber für mich drängt sich noch eine weitere Frage auf: Warum scheint niemand die wirtschaftliche Chance zu sehen, die neben aller Tragik in dieser Entwicklung steckt?

Deutschland altert – kein neues Thema, aber vermutlich dramatischer als gedacht. Betrachtet man nur die Geburtenrate pro Frau, dann fällt unter den Tisch, dass über nunmehr 40 Jahre hinweg viele Frauen nicht geboren wurden, die natürlich heute auch keine Kinder haben können. Viel ehrlicher ist die Geburtenrate pro 1.000 Einwohner. Da belegt Deutschland tatsächlich den letzten Platz in der Welt. Herdprämie oder Kita-Garantie, nichts wird helfen. Mit unseren eigenen Babys kommen wir aus dieser Situation nicht mehr heraus. Na gut, dann müssen halt die mehr arbeiten, die schon da sind! Bringt leider nicht wirklich viel. Selbst im Extremfall – gleiche Erwerbsquote von Frauen und Männern, Rente mit 70 – fehlen bis 2050 rund 12 Millionen Arbeitskräfte. Auch der technische Fortschritt wird uns nicht retten. Diese Analysen sind nicht neu. Man konnte das schon öfter lesen, aktuell in einer Studie, die die Bertelsmann-Stiftung beauftragt hat. Und auch die Konsequenz ist nicht neu. Deutschland braucht Zuwanderung, 500.000 Menschen jedes Jahr, ab 2025 sogar 600.000. Wer jetzt mit der Feststellung „Haben wir doch seit Jahren und noch viel mehr!“ aufbegehrt, wird sich wundern. Eine Nettozuwanderung von mehr als 500.000 Menschen hatten wir letztmalig vor 23 Jahren, 2009 hat Deutschland sogar 20.000 Menschen verloren.

Was das alles mit dem Schwerpunktthema dieser Ausgabe, der Alterszahnmedizin, zu tun hat? Nun, sehr viel! Wenn die Zahl der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Deutschland sinkt, schwinden die finanziellen Ressourcen, mit denen nicht zuletzt auch die spannenden neuen Möglichkeiten der Zahnmedizin zur Versorgung von Pflegebedürftigen im GKV-System bezahlt werden sollen. Ohne Zuwanderung wird

es immer weniger Pflegekräfte geben, die sich um unsere Mundhygieneempfehlungen in der ambulanten Pflege oder im Heim kümmern können. Und nicht zuletzt wird es ohne Zuwanderung immer weniger Teampersonal geben, das uns in der mobilen Zahnmedizin unterstützt. Meine Frau hat kürzlich eine ZFA in München gesucht. Das Wort „aussichtslos“ stellt fast noch eine positive Umschreibung ihrer Bemühungen dar.

Niemand wird bestreiten, dass Deutschland eine herausragende Stellung in der Welt einnimmt. Unsere Zahnmedizin gehört dazu. Um diese Position zu halten, hätten wir eine ausreichende Zahl von Kindern großziehen können. Das haben wir nicht getan. Jetzt bleibt tatsächlich nur eine einzige andere Möglichkeit. Wollen wir die auch nicht, dann hat Thilo Sarrazin recht, und Deutschland schafft sich ab – wenngleich anders, als er dachte.



Infos zum Autor

Prof. Dr. Christoph Benz

Vizepräsident der Bundeszahnärztekammer

Mitglied des Vorstands und Referent Prophylaxe, Alterszahnmedizin und Patientenberatung der Bayerischen Landes Zahnärztekammer

Politik

- 6 Statement

Wirtschaft

- 8 Fokus

Praxismanagement

- 12 Was kostet ein neu gewonnener Patient?
- 16 Selbstständigkeit bedeutet Flexibilität
- 20 Die öffentliche „Geldverbrennung“
- 22 Zum Traumlächeln am Traumstandort
- 26 Kein Platz für Kompromisse – natürlich hochwertig
- 30 Der Patient entscheidet im Internet
- 34 Mitarbeiterkommunikation: Das Wort auf der Goldwaage

Recht

- 36 Praxisangebote für ältere Patienten

Psychologie

- 40 Emotionales Berufstief

Tipps

- 42 Kosten und Nutzen von Marketing
- 44 Aktuelle Neuerungen zu den Themen Mindestlohn und Zivilprozesskosten
- 46 Abrechnungsmöglichkeiten der Alterszahnvorsorge
- 48 Ich wurde doch noch nie geprüft!
- 50 Der Umgang mit Einmalprodukten im internen Hygienemanagement
- 52 Prognose und Wirklichkeit

Zahnmedizin

- 54 Fokus

Alterszahnheilkunde

- 58 Wer ist die „Generation 65 plus“?
- 62 Situation in stationären Pflegeeinrichtungen
- 66 Einfach und sicher: Das Einkleben von Attachments
- 70 Prothesenstomatitis, ein häufiger Befund
- 72 Mundtrockenheit erfordert (Be-)Handlung
- 74 Verlässlich und ungebunden
- 75 Souverän Instrumentieren in der Parodontologie

Praxis

- 76 Produkte
- 90 Langzeiterfolg in Funktion und Ästhetik
- 94 Kronentrenner: Warum gibt es so viele verschiedene?
- 96 Hervorragende Ästhetik mit monolithischer Restauration
- 98 Consumer electronics erobern die Medizin
- 100 Fortschrittliche Technik für effizienten Hygieneworkflow
- 102 Wie kann man mit Wasserhygiene Geld sparen?
- 104 Gerade Zähne in sechs Monaten
- 106 Vom Farbbestimmungsgerät zum Multimedia-Tool

Dentalwelt

- 108 Fokus
- 110 Innovativer Mittelstand aus Biberach mit Tradition
- 113 Endlich die Hände frei für die wichtigen Dinge

Rubriken

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE



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

Einzigartig & exklusiv
sedaflow®
slimline

Aktuelle Zertifizierungskurse nach DGfDS und CED:
23./24.10. Köln, 30./31.10. Friedrichshafen,
13./14.11. Chemnitz, 20./21.11. Köln,
27./28.11. Berlin, 27./28.11. Aschaffenburg

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 Designpreis 2015.



NSK

CREATE IT.



MEHR SICHERHEIT, MEHR KAPAZITÄT.

iClave plus

STERILISATOR



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

Fingerspitzengefühl, Geduld und Zuwendung



Nr. 5

Statement

Dr. Frank Dreihaupt

Präsident der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt

„Alterszahnheilkunde“: Wer wie ich zu der älteren Generation gehört, hat wahrscheinlich anfangs verhalten gelächelt und sich mit Sicherheit gefragt, was das soll. Jeder vernünftig ausgebildete und an regelmäßiger Fortbildung interessierte Zahnarzt beherrscht Zahnmedizin und damit auch die Behandlung älterer Mitbürger. Ich erinnere mich noch gut an ein Gespräch im Jahr 1991. Ein mit mir sehr gut befreundeter Kollege, bis kurz zuvor ärztlicher Direktor einer Poliklinik und damit in der privilegierten Lage, sich nur die Rosinen der Zahnheilkunde (was man damals so Rosinen nannte) herauspicken zu können, fragte mich damals, ob ich mit Totalprothesen Probleme hätte. Ich war damals Zahnarzt in einer Kleinstadt, jeden Patienten zu behandeln war Pflicht und Selbstverständlichkeit zugleich. Ich verneinte dies, da diese prothetische Leistung zu meinem Behandlungsalltag gehörte.

Wie sieht die „Alterszahnheilkunde“ nun heute aus?

Betrachten wir zunächst das Klientel. Die Lebenserwartung ist in den vergangenen fünfundzwanzig Jahren erheblich gestiegen. Gezielte Prophylaxemaßnahmen und die vielfältigen Möglichkeiten der Zahnerhaltung lassen uns in der Praxis heute einen größeren Spielraum. Das Behandlungsspektrum hat sich ausgedehnt und gibt sowohl in fachlicher als auch in pekuniärer Sicht eine breite Palette vor. Die Totalprothese muss sicher künftig immer seltener angeboten werden. Die verbesserte Mundhygiene führt dazu, dass die Senioren von heute immer häufiger gesunde Zähne vorweisen können. Und hier sehe ich ein Problem, nämlich die Balance zwischen verantwortungsvoller, fachlich fundierter prothetischer Planung und der betriebswirtschaftlichen Seite. Diesen Spannungsbogen auszugleichen und einen guten Weg zu finden, liegt in der hohen ethischen Verantwortung des verantwortlichen Zahnarztes.

Nicht alles, was teuer ist, ist die beste Lösung, und nicht alles, was billig ist, ist auch für unsere Senioren gut. Hier würde ich mir aus meinem bisherigen Erfahrungsschatz manchmal mehr ethische Verantwortung aufseiten des Behandelnden wünschen. Eine weitere Herausforderung ist die mit zunehmendem Alter abnehmende geistige Beweglichkeit unserer Patienten. Nicht jede Art der Behandlung ist für jeden Patienten geeignet. Psychologisches Einfühlungsvermögen,

vorsichtige und sanfte Patientenführung sowie das zugewandte Vorgespräch mit dem Patienten stehen hier im Vordergrund. Nicht der – ich will es mal etwas unsensibel ausdrücken – „zahnärztliche Abschmierdienst“ ist gefragt, sondern die „Sprechstunde“ im wahrsten Sinne des Wortes. Gerade die unter Umständen etwas eingeschränkte Aufnahme-fähigkeit erfordert ein gewisses Fingerspitzengefühl, Geduld und eine besondere Zuwendung zu den älteren Patienten. Auch wenn wir, um noch einmal auf den Anfang zurückzukommen, die Totalprothese anbieten (und ich bin davon überzeugt, dass die hervorragend sitzende, ästhetisch gelungene Totalprothese immer noch zur hohen Schule der Zahnheilkunde gehört), so sind doch alle Gebiete der Zahnheilkunde inzwischen auch in der Alterszahnmedizin gefragt. Damit ist die Meinung „Ein Zahnarzt muss auch Alterszahnheilkunde komplett beherrschen“ nicht zu vertreten. Diese Ansicht ist überholt und sollte revidiert werden.

Vielfältige Weiterbildungsmöglichkeiten erlauben es allen Zahnärztinnen und Zahnärzten, sich spezielle Kenntnisse der Alterszahnheilkunde anzueignen. Schwerpunkte sind hier speziell die Zahnerhaltung mit allen Facetten, von der angemessenen parodontalen Behandlung über die vielfältigen Möglichkeiten der Zahnerhaltung bis hin zur prothetischen Versorgung. Ein wichtiger nicht zu vergessender Aspekt ist die psychologische Fortbildung und deren konsequente Anwendung. Die Senioren bedürfen unserer besonderen Zuwendung und Fürsorge.



Infos zum Autor

Dr. Frank Dreihaupt
Präsident der Zahnärztekammer Sachsen-Anhalt



Bis zu 5mm

Besser Einfach Einfach Besser



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

150 Zahnärzte aus Westeuropa bestätigen.*



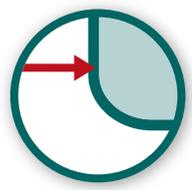
Beste Handhabung und Modellierbarkeit



Inkrementstärken bis zu 5 mm



Reduzierter Schrumpfungsstress



Exzellentes Adaptationsverhalten



Filtek™ Bulk Fill
Seitenzahnkomposit

3M Deutschland GmbH - Standort Seefeld - 3M ESPE - ESPE Platz - 82229 Seefeld
Freecall: 0800-2753773 - info@mespe.com - www.3MESPE.de - 3M, ESPE
und Filtek sind Marken von 3M Company oder 3M Deutschland GmbH. © 2015, 3M.
Alle Rechte vorbehalten.

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

ERFAHREN SIE MEHR:

www.3MESPE.de/FiltekBulkFill

3M ESPE



Abrechnung:

Voller Datenzugriff mit neuem Onlineportal

Seit Juli 2015 steht den Kunden der PVS dental, den Experten für die Privatliquidation, das neue Online-Abrechnungsportal PVS dialog zur Verfügung. PVS dialog bietet einen echten Mehrwert für Zahnärzte, Zahnkliniken und Labore: Es ermöglicht den vollen Zugriff auf alle Abrechnungsdaten – jederzeit und von jedem Endgerät aus. Bei den Kunden kommt das neue Portal gut an, zum Beispiel bei Zahnarzt Stephan

Scholz aus Wiesbaden: „Kontostände, Dokumente und Datentransfers – alles funktioniert jetzt über diesen einen Zugang. Dabei ist die Benutzeroberfläche von PVS dialog extrem klar und modern konzipiert. Das macht die Handhabung sehr einfach und auch sicher.“

Komfortable Filter- und Sortierfunktionen ermöglichen einen detaillierten Überblick über alle Konten und Rech-

nungen: Eingang, Ausgang, beglichen und offen. Die Daten werden ständig aktualisiert. So ist das gesamte Kundenkonto mit Buchungsübersichten und Status der Rechnungen stets auf dem neuesten Stand abrufbar. Und wenn es trotz aller Übersicht einmal eine Rückfrage gibt, so bietet PVS dialog dem Zahnarzt die Möglichkeit, seinen persönlichen Ansprechpartner online oder per Rückrufnummer direkt zu kontaktieren. Verkaufsgebietsleiter Thomas Hellmann freut sich über den gelungenen Start des Portals und das zunehmende Interesse an den PVS dental Leistungen. „Der ohnehin bestehende Wettbewerbsvorsprung wird durch PVS dialog noch verstärkt. Interessenten können sich gerne direkt an unsere Zentrale wenden. Oder auf einer der kommenden Herbstmessen an unserem Stand vorbeischauen, zum Beispiel auf der id infotage dental in Hannover am 26. September 2015.“

PVS dental GmbH
Tel.: 06431 28580-0
www.pvs-dental.de



Frisch vom MEZGER



JETZT ANMELDEN!

Implantology meets CAD/CAM

IMCC

14.11.2015 Bremen

REFERENTEN DES 6. BREMER IMPLANTOLOGIETAGES

- Prof. Dr. Ina Nitschke, Leipzig/Zürich
- Prof. Dr. Thomas Ratajczak, Sindelfingen
- Prof. Dr. Heiner Weber, Tübingen
- Dr. Susanna Zentai, Köln
- Dr. Oliver Zernial, Kiel
- Dr. Süleyman Selcuk, Hamburg
- ZTM Olaf van Iperen, Wachtberg-Villip

Weitere Informationen telefonisch
unter **0421-2028-360** oder
www.bego.com/de/veranstaltungen



Gemäß Richtlinien
der BZÄK/DGZMK



Miteinander zum Erfolg



Studie:

Patienten wünschen den Online-Kontakt zu ihren Ärzten

Patienten wünschen, auch online mit ihren Ärzten in Kontakt treten zu können. Die tatsächlichen Möglichkeiten zur Nutzung solcher digitalen Services der Arztpraxen liegen bisher jedoch deutlich hinter diesem Nutzungswunsch zurück. Zu diesem Ergebnis kommt eine repräsentative Online-Studie von jameda mit 710 Teilnehmern, eine der größten Arzt-Empfehlungen Deutschlands, in Zusammenarbeit mit der ForwardAdGroup, einem der größten deutschen Digitalvermarkter. So wünschen sich knapp 80 Prozent der Patienten,

positiv beeinflussen können – ein Potenzial, das noch weitgehend ungenutzt ist. Diese Angebote werden in naher Zukunft eine wesentlich größere Rolle spielen. Diese Entwicklung wird auch jameda aktiv mitgestalten. Mit der Einführung unserer Lösung zur Online-Arztterminbuchung sind wir bereits einen ersten Schritt in diese Richtung gegangen."

Zeitersparnis und Sicherheit als wichtige Motive: Gefragt nach den Gründen für den Wunsch nach mehr digitalen Kontaktmöglichkeiten zwischen Arzt und Patient nennen 87 Prozent Zeitersparnis und bessere Praktikabilität als wichtige Motive. Diese Motive spielen auch beim Wunsch nach Online-Arztterminen eine große Rolle: 66 Prozent geben an, Arzttermine dann vereinbaren zu wollen, wenn es in den Tagesablauf passt – unabhängig von den Öffnungszeiten der Praxis. Das Interesse an Telemonitoring und Online-Sprechstunden wird auch von dem Wunsch nach mehr Sicherheit und schnellem medizinischen Rat getragen. 66 Prozent der Patienten versprechen sich dies von der Online-Sprechstunde. 53 Prozent hoffen auf mehr Sicherheit durch die kontinuierliche Überwachung ihrer Gesundheitsdaten beim Telemonitoring.

Der mündige Patient baut auf das Internet: Das Internet ist das wichtigste Instrument des mündigen Patienten. Hier findet er nicht nur allgemeine Gesundheitsinformationen, sondern auch die nötigen Informationen, um Arztbesuche vor- (36 Prozent) oder nachzubereiten (47 Prozent). 64 Prozent der Befragten sind der Meinung, dass ihnen das Internet hilft, ihren Arzt besser zu verstehen. Deutlich über die Hälfte sieht sich dank Online-Informationen eher in der Lage, über Therapie- und Diagnoseverfahren im Dialog mit dem Arzt mitzuentcheiden. Dr. Florian Weiß: „Im Internet steht Patienten eine große Menge an Gesundheitsinformationen zur Verfügung, was dazu führt, dass sich viele von ihnen bereits vor einem Arztbesuch über Krankheitsbilder und Therapieformen informieren. Dementsprechend steigt auch der Anspruch der Patienten an die Qualität der Beratung durch den Arzt kontinuierlich.“ Sonja Knab, Director Research and Marketing bei der ForwardAdGroup, ergänzt: „User sind in Sachen Gesundheit und Fitness informierter denn je, da sie verstärkt auf digitale Kanäle zurückgreifen. Sie sind stark themengetrieben und erwarten sich Hilfestellungen und Informationen, ob bei der Suche nach einem bestimmten Arzt, bei der Recherche zu Krankheitsbildern oder zu generellen Gesundheitsthemen. Insbesondere für Werbekunden aus der Health-Branche bieten sich hier sehr gute Möglichkeiten, ihre Produkte oder Leistungen gezielt und informativ anzubieten.“

Gesamtstudie unter: <http://www.jameda.de/patientenstudien/>

* Fernuntersuchung, -diagnose oder -überwachung des Patienten von seinem behandelnden Arzt über digitale Kanäle

jameda GmbH, Tel.: 089 200018544, www.jameda.de



Arzttermine auch online buchen zu können – tatsächlich nutzen konnten diesen Service bisher nur 25 Prozent. Auch beim digitalen Rezept liegen Wunschnutzung und tatsächliche Nutzung deutlich auseinander: 63 Prozent würden es gerne nutzen, 7 Prozent haben tatsächlich schon einmal ein Rezept online erhalten. Ähnlich sieht es auch bei der Online-Sprechstunde aus (27 Prozent möchten sie nutzen, 2 Prozent hatten die Gelegenheit bereits), der Online-Patientenakte (39 Prozent wünschen sie, 4 Prozent haben damit bereits Erfahrung gemacht) und beim Telemonitoring* (22 Prozent haben Interesse, 2 Prozent konnten es tatsächlich nutzen). „Das Internet ermöglicht es Ärzten, ihren Patienten besondere Services und Betreuungsangebote zu bieten – und unsere Studie zeigt, dass Patienten diese Services auch wünschen“, sagt Dr. Florian Weiß, Geschäftsführer von jameda. „Ich bin davon überzeugt, dass diese Angebote die Bindung zwischen Arzt und Patient

ANZEIGE

Frielingsdorf & Partner
- Vereidigte Sachverständige -

PRAXIS-WERTGUTACHTEN

• Unterhalt • Verdienstausschlag

Köln • Hannover • Wiesbaden

www.frielingsdorf-partner.de

Telefon (02 21) 13 98 36 - 77

CGM **Z1**

Dentalinformationssystem

Patientenkommunikation:

Individuelles Kommunikations- training für Praxismitarbeiter

Die Patientenkommunikation ist heute eines der zentralen Erfolgskriterien für Praxen. Patienten erwarten zunehmend ein geschultes Kommunikationsverhalten. Privatleistungen wie CEREC müssen vom gesamten Praxisteam überzeugend und souverän angeboten werden. Unsicherheit und auch eine unterschiedliche Argumentation gefährden den Behandlungsplan dabei sehr oft. Speziell für Praxen, die CEREC-Leistungen anbieten, hat Henry Schein

passt die Trainings individuell an den Bedarf der Teilnehmer an. Kleingruppen sorgen für optimale Lernbedingungen. Das Seminar ist Bestandteil des Rundum-Sorglos-Service-Paketes CEREC+, mit dem Henry Schein Praxen beim Einstieg in die Behandlung mit CEREC unterstützt. Im Bereich Patientenkommunikation bietet Henry Schein auch ein exklusives Marketingpaket an, mit dem die CEREC-Leistungen gegenüber den Patienten einfach und



deshalb ein Kommunikationstraining entwickelt. Ziel der intensiven Schulung ist es, dass die Teilnehmer Privatleistungen professionell und mit Erfolg ansprechen. Der Zahnarzt kann so beispielsweise einen großen Anteil der Beratungsgespräche an sein Team delegieren und hat mehr Zeit für die eigentliche Behandlung.

Im Kommunikationstraining erlernen die Teilnehmer, wie Privatleistungen kompetent und überzeugend angeboten werden können. In nur eineinhalb Tagen erwerben die Teilnehmer die Fähigkeit, Beratungsgespräche zielgerichtet durchzuführen. Grundlegende Kommunikationstechniken, wie das aktive Zuhören und die Einwandbehandlung, bilden die Basis des Trainings und werden in Rollenspielen zu typischen Beratungssituationen eingeübt. Als Trainer konnte Henry Schein einen erfahrenen Kommunikationsexperten gewinnen. Der Coach kennt die Abläufe in der Zahnarztpraxis und

effizient dargestellt werden können. Ein großformatiges Wandbild mit dem Titel „Schöne Zähne in nur einer Behandlung“ platziert die Vorteile von CEREC aufmerksamkeitsstark in der Praxis. Infolyer für das Wartezimmer geben interessierten Patienten einen guten Überblick und können auch im Beratungsgespräch unterstützend eingesetzt werden. Ein weiterer Baustein des CEREC+ Paketes ist die Ausbildung zur zertifizierten CEREC-Assistenz, bei der die Praxismitarbeiter in nur eineinhalb Tagen die wichtigsten Arbeitsschritte an den Geräten lernen.

Termine zum CEREC-Kommunikationstraining 2015:

- 9./10. Oktober, Leipzig
- 13./14. November, Hannover

Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Tel.: 0800 1400044
www.henryschein-dental.de

CGM **Z1.PRO**

NEU UND NOCH BESSER.



CGM Z1.PRO ist die neue Generation der Praxissoftware – und einfach zum Verlieben. Es bietet Konfigurationsmöglichkeiten, die alltägliche Abläufe in der Zahnarztpraxis spürbar beschleunigen. Davon profitieren letztlich nicht nur Sie als Zahnarzt. Auch Ihr Team wird nie mehr auf **CGM Z1.PRO** verzichten wollen.

einfach-unentbehrlich.de

* Alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt. Das Angebot ist gültig bis zum 30.09.2015.

CGMCOM-839-DEN_0715_AVO



**CompuGroup
Medical**

Praxismarketing

Was kostet ein neu gewonnener Patient?



| Christoph Sander

Als moderne Zahnarztpraxis haben auch Sie ein Marketingbudget festgelegt. Und Sie wissen: Die Richtschnur für die Höhe des Budgets beträgt ca. fünf (dauerhaft) bis zehn (zu Beginn einer Kampagne) Prozent des Umsatzes. Bei einer „mittleren Praxis“ also zwischen 30.000 EUR und 60.000 EUR pro Jahr. Das ist viel Geld. Lohnt sich das? In diesem Beitrag erfahren Sie, wie Sie den Mitteleinsatz optimieren können.

Entscheidend ist, zu wissen, wie viel Sie in einen neuen Patienten investieren müssen, um einen bestimmten Umsatz bzw. Gewinn mit ihm zu generieren. Natürlich ist es nicht sinnvoll, 100EUR pro Patient für Werbung auszugeben, wenn Sie nur 50EUR Umsatz mit ihm machen. Wenn Sie aber 100EUR in die Akquisition eines Patienten investieren, um fünf Implantate bei ihm zu setzen, lohnt sich das ganz sicher. Kennen Sie diesbezüglich Ihre Zahlen?

Wirtschaftlicher Ansatz

Mir ist – außer den von uns betreuten – keine Praxis bekannt, die diese Zahlen im Detail kennt. Dafür gibt es zwei Gründe: Erstens ist der wirtschaftliche Ansatz noch relativ neu (er wurde erstmalig von Prof. Sander und mir in der ZWP 3/2015 vorgestellt), zweitens setzt dieses „Marketing-Controlling“ die systematische Erfassung der notwendigen Daten in der Praxis voraus.

Hinsichtlich der Marketinginvestitionen sind drei Kategorien zu unterscheiden:

- A *Administrationskosten für das Marketing*
- B *Grundkosten für das Marketing (z.B. die Website)*
- C *Werbungskosten*

Die Durchführung der Marketingaufgaben (A) ist mit Know-how und Aufwand verbunden, was von der Praxis bezahlt werden muss. Als Richtschnur können Sie hier von 0,5 bis 1 Prozent des Umsatzes ausgehen. Darüber hinaus entstehen dauerhaft auftretende Kosten, z.B. für die Einrichtung und Betreuung der Website, marketingoptimierte Abläufe in der Praxis und vieles mehr (B). Hierfür sollten ebenfalls 0,5 bis 1 Prozent des Umsatzes kalkuliert werden. A und B zusammen führt bereits zu einer Zunahme des Patientenaufkommens, weil inzwischen 40 Prozent der Neupatienten die neue Praxis über Google finden. Die Werbungskosten (C) – zum Beispiel für Anzeigen, Plakate oder Radiospots – sind variabel und sollten 2 bis 6 Prozent des Umsatzes betragen.

Um die tatsächliche Werbewirksamkeit zu ermitteln, sind die Werbeerfolge nun um bestimmte Basiszahlen zu bereinigen, denn viele Ihrer Patienten wären auch ohne Werbung gekommen, beispielsweise durch Empfehlung.

Erfassung der Daten

Um das Ziel der optimalen Marketingsteuerung zu erreichen, muss jeder Neupatient befragt werden, wie er auf die Praxis aufmerksam wurde (fordern Sie hierzu bitte unseren kostenlosen Fragebogen an). Gleichzeitig werden

die Zugriffszahlen auf Ihre Website einschließlich vieler Detailparameter wie Absprungraten, Verweildauern etc. erfasst und ausgewertet. Entscheidend ist hier der genaue Abgleich zwischen den absoluten und wirklich relevanten Besuchern. Menschen oder Maschinen, die Ihre Website beispielsweise von Kuala Lumpur aus besucht haben, sind für Sie bedeutungslos.

Achtung: Diese Auswertung kann nicht automatisch, sondern nur mit viel Know-how individuell erfolgen. Wenn Sie uns Ihre Google-Analytics-Auswertung zuschicken, sagen wir Ihnen, wie viele Menschen sich wirklich für Ihre Praxis interessieren.

Je detaillierter die Daten, desto besser die Auswertung

Unter Berücksichtigung aller Daten, die Sie zur Verfügung stellen, kann nun – bei Beachtung des o.g. wirtschaftlichen Ansatzes – ermittelt werden, wie viele zusätzliche Patienten Sie zu welchen Kosten gewinnen konnten. Wenn nun noch Werbemaßnahmen (C) geschaltet werden, kann die Auswertung entsprechend erweitert werden. Sie erfahren dann, wie viel Geld Sie im Mittel zur Gewinnung eines (zusätzlichen) Patienten aufgewendet haben. Und wenn das in Relation zum Umsatz bzw. Gewinn gesetzt wird, können



„Ich möchte mich voll meinen Patienten widmen. Um meine Praxisorganisation kümmert sich Dampsoft.“

Dr. med. Thomas Barth, Leipzig
DS-Anwender seit 1995

**DANKE DAMPSOFT.
ERFOLG GESICHERT.**

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

die sogenannten Konversionsfaktoren ausgerechnet werden. Beispiel: Wenn 100 EUR in eine bestimmte Werbemaßnahme investiert werden und auf diese Weise ein zusätzlicher Gewinn von 1.000 EUR erzielt wird, ist der Konversionsfaktor gleich zehn. Wenn die Datenerfassung perfekt organisiert ist, kann das sogar für einzelne Geschäftsbereiche (z.B. die Implantologie) im Detail ermittelt werden. Am Ende steht dann eine Zahl (Beispiel): „Für ein gesetztes Implantat investieren wir 30 EUR in Marketing und Werbung.“

Darüber hinaus können wir feststellen, mit welcher Werbemaßnahme Sie die besten Ergebnisse (Return on Invest) erzielen bzw. welche Werbemaßnahmen eventuell optimierungsbedürftig sind. So kann eine Maßnahme beispielsweise 5 EUR und eine andere 50 EUR je zusätzlich gewonnenem Patient kosten.

Auswertungsstrategie

Aufgrund unserer Erfahrungen empfehlen wir die quartalsweise Auswertung der Daten. Dazu sind zunächst einmal eine Grunderfassung sowie eine ausführliche Basisanalyse erforderlich. Diese beinhaltet Ihre Marketingkennzahlen, also beispielsweise die Konversionsfaktoren aus Ihrem Auftritt in einem Arztbewertungsportal und Ihrem neuen Werbeplakat. Im Vergleich mit unseren Erfahrungswerten werden schließlich Vorschläge zur Optimierung Ihrer Maßnahmen unterbreitet und – wenn gewünscht – aktiv durchgeführt bzw. begleitet. Danach werden die Veränderungen der Marketingdaten quartalsweise übersichtlich auf einer Seite in Form eines Ampelsystems dargestellt:

- Grün Maßnahmen greifen
- Gelb Erfolg konstant
- Rot Optimierungsbedarf

Maßnahmen

Das Ampelsystem versetzt uns zusammen mit den berechneten Konversionsfaktoren in die Lage, den Mitteleinsatz ständig zu optimieren und damit die Konversionsfaktoren zu erhöhen. Dabei sind die Veränderungen im Marketingverhalten der Praxis und die allgemeine Entwicklung der Aufmerksamkeitswirkung von zahnärztlicher Werbung zu beachten. Diese Faktoren unterliegen permanenten Veränderungen und müssen deshalb kontinuierlich erfasst und verarbeitet werden.

Marketingsteuerung Praxis Dr. Max Mustermann



© Prof. Dr. Thomas Sander

Ergebnis

Mit der Erfassung der relevanten Daten kann unter Anwendung eines fundierten Ansatzes berechnet werden, wie viel Geld Sie für das „Gewinnen“ eines Patienten investieren müssen. Mit der richtigen Marketingsteuerung kann dann dieser Mitteleinsatz optimiert werden. So kann beispielsweise gemessen werden, dass sich der Einsatz zur Gewinnung eines Implantatneupatienten von 30 EUR auf 20 EUR reduziert hat.



Infos zum Autor



Sander Concept GmbH
Infos zum Unternehmen

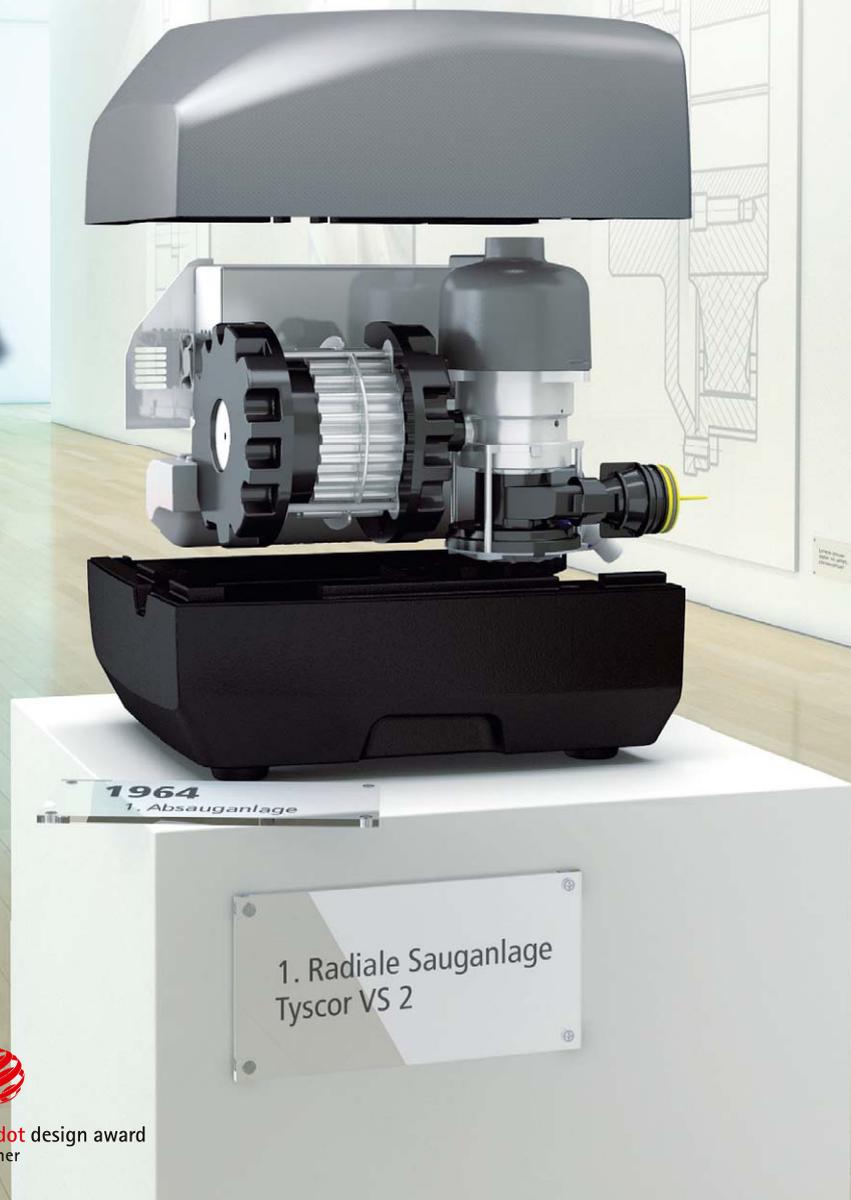
kontakt.

Christoph Sander

BA International Business Management
Schwerpunkt Projektmanagement und Beratung
Sander Concept GmbH
Auf den Kämpen 14a
27580 Bremerhaven
Tel.: 0471 8061000
info@prof-sander.de
www.sander-concept.de



Wir haben die Absaugung erfunden. Schon wieder.



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



reddot design award
winner

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



Praxisübernahme

Selbstständigkeit bedeutet Flexibilität

| Katarina Paul

Wenn etwas passiert, dann alles auf einmal. Das Gefühl kennen Dr. Jasmin Bernhart und Dr. Miha Brezavscek sehr gut, denn sie sind innerhalb eines Jahres sowohl Eltern als auch Praxisinhaber geworden. In unserer Existenzgründer-Reihe berichten sie von den Vorteilen einer Praxisübernahme und davon, wie sich Beruf und Familie vereinbaren lassen.

Dass es die Selbstständigkeit werden soll, war für beide zuletzt sehr klar. Sie mochten ihre Jobs an der Uniklinik, aber irgendwie sollte da noch etwas anderes kommen. Dr. Jasmin Bernhart und Dr. Miha Brezavscek sind auf die Gebiete zahnärztliche Prothetik, Ästhetik und Implantologie spezialisiert, haben eine hochwertige Ausbildung, etliche Jahre Berufserfahrung und selbst Assistenz Zahnärzte betreut: perfekte Voraussetzungen, um sich niederzulassen. „Wir sind in einer besonders glücklichen Situation: Wir sind nicht

nur zu zweit, sondern haben auch das gleiche Behandlungskonzept. Eine Einzelpraxis wäre für mich persönlich nichts gewesen“, resümiert Jasmin Bernhart.

Sorgen, dass es nicht klappen könnte in der Selbstständigkeit, hatten sie nicht. „Wir kennen viele Kollegen, bei denen es gut funktioniert. Klar, es ist anstrengend, aber wir arbeiten gerne und ich sehe da kein großes Risiko. Was wir jedoch nicht machen wollten, war eine Praxis neu gründen“, berichtet Bernhart. Auch diese Option sei ihnen immer mal wieder vorgeschlagen worden,

Das Praxisteam der Zahnarztpraxis Dr. Bernhart | Dr. Brezavscek im Millennium Tower Radolfzell.

als sie sich auf die Suche nach einer Praxis im süddeutschen Raum gemacht haben. „Die Investition bei einer Neugründung ist vielleicht nicht unbedingt größer als bei einer Übernahme, denn auch hier müssen meist weitere finanzielle Ausgaben beispielsweise in Renovierung und Anschaffungen etc. getätigt werden, aber man sitzt halt erstmal ohne Patienten da und muss alles neu aufbauen. Da müsste man schon einen Ort wählen, wo ein Zahnarzt dringend gebraucht wird, um das Bestellsbuch von Anfang an voll zu bekommen“, ergänzt sie.

Planung unter Langfristigkeitsfokus ideal

Ist diese grundsätzliche Entscheidung für die Übernahme getroffen, folgen naturgemäß viele weitere. Zum Beispiel die der angestrebten Größe. „Wir haben uns zwei Varianten überlegt und entsprechend unterschiedliche Praxen angeschaut: Entweder was kleines Nettes für den Start, um loszulegen – oder eine Praxis mit Expansionspotenzial, in der man auch räumlich viele Möglichkeiten hat, ohne gleich komplett umbauen zu müssen. Vor allem wollten wir mit der Praxis nicht in fünf oder zehn Jahren, wenn es gut läuft, umziehen, was immer mit Stress und unvorhersehbaren Kosten verbunden ist.“ Diese Wahl wohlüberlegt zu treffen, befürwortet auch Existenzgründer-

coach Nadja Alin Jung: „Die wichtigste Frage ist: Was will ich selbst, was ist meine Vision? Ein „richtig“ oder „falsch“ gibt es da nicht. Für den einen ist die kleine Praxis perfekt, für den anderen ungeeignet, weil sie sich eigentlich nicht mit dem Zielbild vereinbaren lässt.“ Bernhart und Brezavscek entschieden sich zugunsten der Variante „größer und flexibler“. „Und gefallen musste sie uns natürlich auch“, lacht Bernhart.

Fündig geworden sind sie schließlich in Radolfzell am Bodensee mit einer traumhaften Aussicht auf die Stadt und den See: sieben Behandlungsräume, davon aktuell drei für Prophylaxe. „Wir haben gleich Potenzial in der Praxis gesehen. Bei der insgesamt großen Räumlichkeit und den sieben Behandlungszimmern haben wir jede Möglichkeit, das auch mal umzugestalten“, so Bernhart. Ob die Praxis tatsächlich zu ihnen passt und sie zu der Praxis, haben die beiden ausprobiert: Drei Monate haben sie mit ihrem Vorgänger mitgearbeitet, bevor sie die Leitung zum 1. April 2015 übernommen haben. „Für einen begrenzten Zeitraum kann ich das jedem empfehlen. Ein großer Vorteil ist zum Beispiel, dass man viel besser einschätzen kann, welchen Patientenstamm man übernimmt. Durch die Probemonate wurde der Übergang für uns auch deshalb einfacher, weil wir die Abläufe in der Praxis schon kannten und somit schon vor der Übernahme uns Gedanken über mögliche Veränderungen machen konnten. Welche Strukturen möchte man beibehalten, welche ändern? Wie kann man Personalressourcen besser nutzen und vieles mehr?“ Im Falle einer geplanten Übernahme eine Probezeit zu vereinbaren, empfiehlt auch Praxisberaterin Nadja Alin Jung. Aber: Natürlich verlaufe das nicht immer ganz ohne Reibungen: „Es ist schon für alle Seiten eine Herausforderung: Um einen guten Einblick in den Praxisalltag zu erlangen, müssen sich zunächst die künftigen Eigentümer in das bestehende Praxiskonzept integrieren. Und auch dem Abgeber/der Abgeberin fällt es nicht immer leicht, nach vielen Jahrzehnten Chef/Chefin in der eigenen Praxis zu sein, plötzlich loszulassen. Ich denke aber, wenn man sich

dessen bewusst ist, kann man gut damit umgehen und die Vorteile überwiegen.“

Überzeugt von Anfang an

Die Praxisberaterin und die beiden Neuunternehmer hatten sich an der Uniklinik in Freiburg im Breisgau kennengelernt, als Nadja Jung dort einen Vortrag hielt. „Ich hatte gleich das Gefühl: Sie versteht, worauf es uns bei einer Existenzgründung ankommt, wichtige Punkte die man als Gründer zu Beginn leicht übersieht, die wir uns aber für unsere Praxis vorstellen: Eine professionelle und nachhaltige Außen-darstellung, um langfristig erfolgreich zu sein. Vor allem hat uns ihr großes Gespür für Ästhetik und für die Wünsche der Patienten gefallen. Das sieht man an den Praxen, die sie betreut: Alles sehr modern, aber nicht kühl sondern menschlich und für die Patienten ansprechend. Das Marketing-Know-how, kombiniert mit dem Know-how aus bestehenden erfolgreichen Zahnarztpraxen, hat uns überzeugt“, erinnert sich Bernhart. Aus ihrer Erfahrung wusste Jung auch zu berichten, wie lohnend ein Patientenbrief im Vorfeld der Übernahme ist. „In diesem Fall war besonders klasse, dass der abgebende Zahnarzt in dem Patientenbrief auch zu Wort kam und seine Nachfolger gleichsam vorgestellt und empfohlen hat. Das ist natürlich Gold wert“, freut sich Nadja Jung. Bernhart bestätigt: „Wir wurden häufig von Patienten auf den Brief angesprochen, man hat gemerkt, sie nahmen das sehr positiv und interessiert auf. Ich kann das nur empfehlen, denn ohne Brief fühlen sich viele schon sehr ins kalte Wasser geworfen.“ Gerade am Anfang heißt es ohnehin: Geduld haben. „Beratung und Aufklärung nehmen im Augenblick noch viel Zeit ein. Aber selbstverständlich muss erst ein Vertrauensverhältnis wachsen – gerade dann, wenn man Dinge anders machen möchte als das bisher der Fall war. Bei der Umsetzung von Änderungen muss man vor allem bei langjährigen Patienten Fingerspitzengefühl besitzen“.

Praxismarketing – mehr als „nur“ Werbung

Neben dem Patientenbrief, der primär der Bindung der Bestandspatienten diene, unterstützte Jung auch beim

SUNSTAR

G·U·M
 HEALTHY GUMS. HEALTHY LIFE.®

GUM® PAROEX®



GUM® PAROEX® 0,06 %
zur täglichen Pflege für
gesundes Zahnfleisch.

- Zur Reinigung und Pflege von gereiztem Zahnfleisch.
- Fördert den langfristigen Schutz vor Zahnfleischproblemen.
- Antibakterielle Inhaltsstoffe wie CHX und CPC zum Schutz vor Zahnfleischbluten.
- Mit Vitamin E, Aloe Vera und Provitamin B5 zur Revitalisierung des Zahnfleisches.
- Angenehm frischer Geschmack.

Mehr Produktinformationen unter:
www.GUM-professionell.de

 SUNSTAR
G·U·M
 HEALTHY GUMS. HEALTHY LIFE.®
PAROEX


Sunstar Deutschland GmbH
 Telefon Apotheke: +49 7673 885 10833
 Telefon Zahnarzt: +49 7673 885 10855
 service@de.sunstar.com

Dr. Jasmin Bernhart und Dr. Miha Brezavscek mit ihrem Sohn.

Organisieren einer Eröffnungsveranstaltung, die in erster Linie auf neue Patienten abzielte. „Das war unglaublich“, lacht Bernhart. „Wir hatten über 200 Gäste – und ehrlich gesagt gar nicht damit gerechnet, dass die Menschen so viel Interesse an den neuen Zahnärzten in der Stadt haben würden.“ An diesem Tag haben die Neuinhaber ihr Konzept vorgestellt und auch Partnern wie dem Dentallabor ermöglicht, sich zu präsentieren. „Es war wirklich sehr nett, die Patienten hatten auch einen großen Redebedarf und haben die Gelegenheit genutzt und sich vorgestellt. Allein an diesem Tag konnten wir viele Termine im Bestellbuch vereinbaren. Toll war auch das Feedback von vielen zahnmedizinischen Mitarbeiterinnen, die auf uns aufmerksam wurden und die Gelegenheit genutzt haben, sich an diesem Tag persönlich vorzustellen und ihre Bewerbung anzukündigen“, freut sich Bernhart.

Diese Rückmeldung freut auch Nadja Jung, die die Entwicklung der gestalterischen Linie der Praxis eng begleitet hat. „Von der Webseite über Printmedien und Empfehlungsmarketing für die Bestandpatienten – wenn alles



aus einem Guss ist und einen hohen Wiedererkennungswert hat, muss man nachher noch nicht mal mehr die Adresse et cetera drauf schreiben – die Praxis wird zur Marke“, so Jung. Basis der Außendarstellung war ein Fotoshooting, das sowohl die beiden Ärzte und ihr Team als auch die schönen lichtdurchfluteten Räumlichkeiten im Radolfzeller Millennium Tower richtig in Szene setzte. Gerade das Thema Bildsprache stand für die Praxisberaterin im Fokus, um die Emotionen auf Website und Printmittel entsprechend zu wecken und die Praxis so in Szene zu setzen, dass man neugierig wird.

Flexibilität – das schönste Geschenk der Selbstständigkeit

Nach den ersten Monaten in der eigenen Praxis sind Dr. Jasmin Bernhart und Dr. Miha Brezavscek nach wie vor begeistert. Trotz der Herausforderungen, die dieses Modell natürlich auch mit sich bringt. „Wenn man nicht so viel Erfahrung als Unternehmer hat, braucht man mit Sicherheit etwas Zeit oder auch Unterstützung, um sich in die betriebswirtschaftliche Seite einzuarbeiten, um die Zahlen zu verstehen. Durch meine Arbeit an der Uniklinik im Bereich des Managements war ich hier klar im Vorteil. Aber ich sehe auch viele Vorzüge für die Familie“, sagt Bernhart. Ihr Sohn kam zwei Monate vor dem Umzug an den Bodensee zur Welt, sämtliche Termine bei Banken, Beratern etc. hat sie parallel zu ihrem Job an der Uniklinik schwanger absolviert. „Eine Gründungsphase mit Kind und Umzug ist schon heiß. Ich glaube, das geht nur zu zweit bzw. eine Berufsausübungsgemeinschaft hat da große

Vorteile. Wenn unser Sohn zum Beispiel heute mal krank ist und Fieber hat, kann mein Partner wichtige Patienten übernehmen. Ich bin generell sehr flexibel, was meine Arbeitszeit in der Praxis angeht. Im Angestelltenverhältnis könnte ich nicht mal 80 Prozent, mal 50, mal 20 oder stundenweise kommen. Wenn man selbst Chef ist, kann man das ganz anders organisieren.“ Und noch einen Aspekt weiß die Gründerin zu schätzen: „Vor allem in der Niederlassungsphase muss sehr viel im Hintergrund erledigt werden, was ohnehin besser geht, wenn man nicht von Anfang an vollen Patientenkontakt hat. Gestaltung des Außenauftritts, Buchhaltung, Finanzen, Materialverwaltung – darüber kann ich mir auch im Homeoffice gut Gedanken machen. Ich bin nicht für längere Zeit raus aus dem Job, wie das der Fall im Angestelltenverhältnis wäre. Und zugleich kann ich meinem Kind gerecht werden. Das finde ich wirklich super.“



Nadja Alin Jung
Infos zur Person

kontakt.

Nadja Alin Jung

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

Dr. Jasmin Bernhart Dr. Miha Brezavscek

www.zahnarzt-praxis-radolfzell.de

ANZEIGE

 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
oder Tel.: 06102 370 63 117.

 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

 06042 882324

 06042 882478

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

90 JAHRE. VON ÄRZTEN FÜR ÄRZTE.



Mediation und Praxiswert im Zugewinn

Die öffentliche „Geldverbrennung“

| Günther Frielingsdorf

Zu den unerfreulichsten Ereignissen im Leben eines Freiberuflers, zu denen Ärzte, Zahnärzte und andere Freiberufler in ähnlichen Einrichtungen gehören, sind Auseinandersetzungen in Ehescheidungsverfahren. Sie können, wenn nicht vertragliche Regelungen getroffen worden sind, die eine Gütertrennung vorsehen, gar nicht so selten die Existenz und damit die finanzielle Unabhängigkeit bedrohen. Werden zusätzlich Unterhaltszahlungen fällig, gerät unter Umständen die Zahlungsfähigkeit der Praxis in Gefahr.

Wenn in den sehr häufig erbitterten Schlachten um den Zugewinnausgleich erst einmal die Gerichte bemüht wurden, wird im wahrsten Sinne des Wortes Geld „öffentlich“ verbrannt. Die Kosten gehen zumeist in fünfstelligen Dimensionen, und das steigert sich noch maßgeblich, wenn die Parteien uneinsichtig sind und Rachefeldzüge über weitere Instanzen anzetteln, koste es was es wolle. Eine professionelle vorgeschaltete Mediation ist zumeist eine preiswerte Lösung. Sie erspart zwar nicht den Rechtsbeistand durch befähigte Anwälte, erspart aber jahrelangen Abrieb von Nerven und Geld und vor allem bleibende Zerwürfnisse.

Die Situation

Die Eheleute sind seit Jahren zerstritten. Der Streit eskaliert und die Ehefrau hat angekündigt, nunmehr die Scheidung einzureichen. Sie hat einen Rechtsanwalt eingeschaltet. Die Forderungen differieren in erheblichem Ausmaß. Die Klägerin fordert einen hohen Zugewinn, wobei der Wert der

Praxis Pi mal Daumen auf einen Betrag von circa 350.000 EUR geschätzt wird. Eine konkrete Berechnungsgrundlage dafür gibt es nicht.

Der Antragsgegner behauptet, seine Praxis mit abgeschriebenem Anlagevermögen habe bestenfalls einen Gegenwert um die 125.000 EUR. Auch hier fehlen konkrete Zahlen. Er hat ebenfalls einen Familienrechtler eingeschaltet. Der Streit, noch nicht gerichtsanhängig, kann also noch bei richtiger Handhabung in eine geordnete Abwicklung gebracht werden. Aber wie?

Zunächst einmal sei dargestellt, mit welchem Aufwand und welchen Belastungen gerechnet werden muss, wenn moderate und im Sinne eines jeden Beteiligten nutzbare Möglichkeiten außer Acht gelassen werden.

Kosten

Schon wegen der extrem differierenden Vorstellungen über den Praxiswert ist ein professionelles Wertgutachten eines unabhängigen und vereidigten SV unentbehrlich. Hinzu kommen die Kosten der beiden Rechtsanwälte, aber das wäre noch zu verschmerzen.

Wie der Autor aus unzähligen Verfahren in Zugewinnausgleichsverfahren zu berichten weiß, kann es danach ernst werden, wenn nämlich vor der gerichtlichen Übernahme des Verfahrens keine Einigung erzielt werden konnte. Das zuständige Gericht wird in jedem Fall ein Gutachten einholen, was neben den Kosten des Gutachters und des Gerichts zu teilweise unliebsamen Verzögerungen im Verfahren führt. Wird ein nicht qualifiziertes Gutachten vorgelegt – zumeist von in diesem Metier nicht Bewanderten – und wird dagegen Einspruch erhoben, bleibt dem Gericht zumeist keine andere Wahl, als ein Gegengutachten einzuholen. Je nachdem, wie verfahren die ganze Sache ist, kann es dann zu einem weitergehenden Verfahren vor der nächsten Instanz kommen, die ein Obergutachten einfordert.

Damit sind, um es einmal vorsichtig zu berechnen, im Extremfall neben den Kosten der Gerichte und der Rechtsvertreter alleine im Rahmen der Berechnung des Praxiswertes zwischen 25.000 bis 30.000 EUR „verbrannt“. Diese Summe kann sich locker ver-



DIE Nr. 1

sind Sie für Ihre Patienten

doppeln, rechnet man die Verfahrenskosten hinzu. Einmal ganz abgesehen von der zeitlichen Beanspruchung, der physischen und psychischen Belastung und den familiären Zerwürfnissen, denen die ehemaligen Ehepartner, nicht zuletzt aber die Kinder, ausgesetzt sind.

Rechtsanwälte unentbehrlich

Zumeist ist es unumgänglich, dass jede Partei einen erfahrenen Familienrechtler bzw. eine Familienrechtlerin einschaltet, damit die eigenen Interessen gewahrt werden.

Rechtsanwälte, denen an der zügigen Abwicklung des Verfahrens gelegen ist, begrüßen in aller Regel das Vorschalten der Mediation, weshalb seitens des Autors in konkreten Fällen für die Mediation auch die vertretenden Rechtsanwälte zu dem Mediationsgespräch eingeladen werden.

Gleiches gilt für die entscheidenden Gerichte. Deren zeitliche Überlastung und die dadurch mitunter jahrelangen Verfahren können damit auf ein Mindestmaß beschränkt werden.

Mediation

Mit einer vorgeschalteten Mediation wird das Ziel verfolgt, Verfahren abzukürzen, insbesondere aber die Kosten zu minimieren.

Ein Mediator muss in der Lage sein, sich die streitbelasteten Vorträge jeder Partei genauestens anzuhören und auf eine mehr oder weniger einvernehmliche Lösung hinzuarbeiten.

Das ist bekanntermaßen kein leichtes Unterfangen und verlangt vom Mediator Einfühlungsvermögen, insbesondere aber umfassende Kenntnisse auf dem beruflichen Fachgebiet, weil sonst jeder Ansatz einer Einigung von Anfang an zum Scheitern verurteilt ist. Das Ziel wird selten sein, in einem Mediationsgespräch unmittelbar eine Lösung dergestalt anbieten zu können, den exakten Wert der Einrichtung vor Ort zu bestimmen. Das ist wegen der Vielschichtigkeit der in die Wertermittlung einzubeziehenden Determinanten schlicht unmöglich.

Vielmehr besteht die Aufgabe darin, den Parteien aufzuzeigen, dass eine professionelle Praxiswertbestimmung unumgänglich ist. Dabei werden die Inhalte, Berechnungsgänge und Terminabsprachen zu einer Vor-Ort-Datenbestandsaufnahme dargelegt, damit jede Partei exakt darüber ins Bild gesetzt wird, dass keine der wesentlichen Determinanten zur Wertbestimmung außer Acht bleiben.

Wird das erkannt, was der Verfasser dieser Abhandlung in der weitaus überwiegenden Zahl der Fälle bestätigen kann, wird mit einem Abschlussprotokoll festgehalten, dass sich die Parteien dem neutral ermittelten Wert eines vereidigten Sachverständigen unterwerfen.

Da die Rechtsvertreter zumeist dem Gespräch beiwohnen, können sie die Vorgehensweise nachvollziehen und das Verfahren im Sinne der Parteien und der Gerichte beschleunigt abhandeln.

An Kosten entstehen – im Gegensatz zu lange anhaltenden Verfahren – die Gebühren der Rechtsanwälte, des Mediators und eines Wertgutachtens. Sie dürften nur einen geringen Teil der Kosten ausmachen, die in jahrelangen Verfahren (siehe oben) ansonsten anfallen.

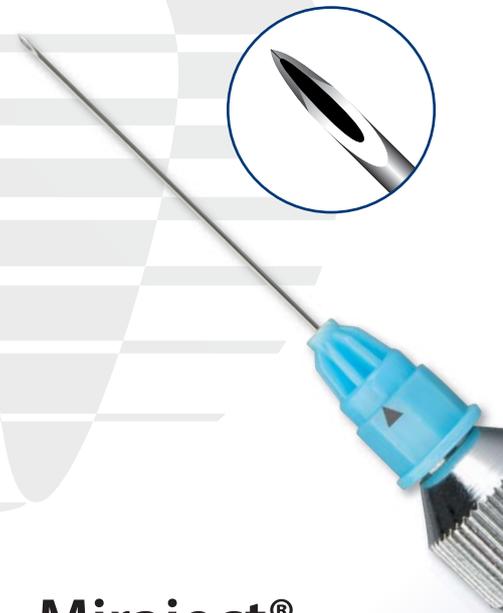


Infos zum Autor

kontakt.

Günther Frielingsdorf

Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger
G. + O. Frielingsdorf & Partner GbR
Kaiser-Wilhelm-Ring 50
50672 Köln
Tel.: 0800 7729479378
info@frielingsdorf.de
www.frielingsdorf-partner.de



Miraject®

- ✓ ... denn über 400 Millionen schmerzfreie Injektionen stehen für Sicherheit und zufriedene Patienten
- ✓ Optimaler Schutz vor Nadelstichverletzungen durch Miramatic (www.miraject.de)
- ✓ Marktführend seit über 40 Jahren

Testen Sie
auch unsere beliebten
Applikationskanülen



Miramatic Video



www.hagerwerken.de

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

Praxisgründung

Zum Traumlächeln am Traumstandort

| Claudia Hytrek

Exzellenz in jeglicher Hinsicht steht im Mittelpunkt der neu gegründeten Düsseldorfer Zahnarztpraxis Discover White: Fachlich, menschlich und organisatorisch in puncto Praxismanagementsoftware. Damit liegen die Praxisgründer Dr. Mariana Mintcheva, M.Sc., und Dr. Christian Dan Pascu auf Erfolgskurs, wie die Bestandsaufnahme nach rund einem halben Jahr Praxisbetrieb zeigt.



Düsseldorf, Medienhafen: Hinter der Glasfassade des architektonisch eindrucksvollen, an einen Schiffsbug erinnernden Gebäudes des Grand Bateau verbirgt sich eine gleichermaßen moderne wie imponierende Zahnarztpraxis. In einem Viertel, in dem sich junge und innovative Firmen aus der Werbe- und Modebranche ebenso finden wie Anwaltskanzleien und Unternehmensberatungen, eröffneten Dr. Mariana Mintcheva, M.Sc., und Dr. Christian Dan Pascu im September 2014 die Gemeinschaftspraxis Discover White.

Das Praxisteam der Gemeinschaftspraxis „Discover White“ mit Dr. Mariana Mintcheva, M.Sc., (4.v.l.) und Dr. Christian Dan Pascu (r.).

„Die dynamische Atmosphäre des Medienhafens passte auf Anhieb gut zu unserem Konzept“, erinnert sich Dr. Mintcheva. Nachdem sie lange bestehende Praxen besichtigt und keine geeignete gefunden hatten, wussten sie gleich, hier ihren „Traumstandort“ entdeckt zu haben. Das Konzept der Praxis richteten die beiden Praxisinhaber stringenterweise auf die Zielgruppe des Viertels aus: Mit langen Öffnungs-

zeiten von 8 bis 20 Uhr ermöglicht Discover White Berufstätigen, ihren Zahnarztbesuch mit den Bürozeiten in Einklang zu bringen. Das kommt an. Die Praxis hat sich im vergangenen halben Jahr besser entwickelt als prognostiziert. Viele Weiterempfehlungen führten zu einem hohen Patientenaufkommen und zu einem deutlichen Wachstum der Praxis. Die Mitarbeiteranzahl hat sich seit der Eröffnung vor gut einem halben Jahr nahezu verdoppelt. Mittlerweile unterstützt ein 13-köpfiges Team die Behandler Dr. Mintcheva und Dr. Pascu. Vor allem im zahntechnischen Bereich wurden Team und Geräte aufgestockt, um so viel wie möglich „schnell aus einer Hand“ herzustellen – „Qualität made in Düsseldorf“. Das gelungene Beispiel einer Praxisneugründung begann vor rund zwei Jahren. Nach gesammelter Berufserfahrung wuchs der Wunsch, sich beruflich zu 100 Prozent selbst verwirklichen zu können – sowohl bei Dr. Mintcheva, als auch bei ihrem Kollegen Dr. Pascu. In ihrer gemeinsamen Zeit als angestellte Zahnärzte lernten sich die Praxisgründer kennen und menschlich schätzen. Gemeinsam beschlossen sie, ihre hohen Standards in Aus- und Weiterbildung sowie ihre individuellen Vorstellungen in einer eigenen Praxis mit implantologischen und oralchirurgischen Schwerpunkten einzubringen.

Investition in Praxismanagementsoftware keine Sekunde bereit

Bei der Ausstattung der neu gegründeten Praxis standen neben hochwertiger Qualität auch ästhetische Gesichtspunkte im Vordergrund. Daher fiel die Wahl schnell auf designorientierte iMacs. Auch an die Praxismanagementsoftware hatten die Praxisgründer hohe Anforderungen. Ihre Erwartung: Das Programm als Herz einer jeden Zahnarztpraxis muss jederzeit und möglichst umfassend Informationen auf typische Fragestellungen liefern: Welches Material muss bestellt werden? Wie viele und welche Rechnungen sind noch offen? Welchen Status haben unterbreitete Kostenvorschläge? „Bei einer neu gegründeten Praxis ist natürlich besonders interessant, welche Umsätze gemacht werden und wie sich die Patientenzahlen entwi-

BYE-BYE BIOFILM



DAS PLUS IN PROPHYLAXE



- SUB- UND SUPRAGINGIVAL
- PARODONTITIS- UND PERIIMPLANTITIS-THERAPIE
- SANFT UND SCHONEND

JETZT
TESTEN!

CONTACT@EMS-CH.COM



BYEBYEBIOFILM.COM

EMS ELECTRO MEDICAL SYSTEMS GMBH - SCHATZBOGEN 86 - 81829 MÜNCHEN - DEUTSCHLAND

EMS⁺



Anschaffungen im großen Stil erinnert sich Dr. Mintcheva durchweg positiv zurück: „Wir hatten eigentlich nur Highlights – in der Gründungsphase und bis heute“, freut sich die Praxisgründerin. Jeder Neupatient, das tolle Team und die freundschaftliche Atmosphäre seien Belohnung für das bisher Geleistete und Ansporn für die Zukunft. Den Schritt in die Selbstständigkeit kann Dr. Mintcheva jedem empfehlen. Ihr Erfolgsrezept: „Mut haben, sich selbst zu verwirklichen, an Träumen festhalten und sie umsetzen – das funktioniert!“

ckeln“, weiß Dr. Mintcheva. Im Zuge ihrer Recherchen stieß sie auf die Praxismanagementsoftware CHARLY (solutio GmbH) und entdeckte ein vielseitiges Programm ganz nach ihren Vorstellungen, das nicht nur auf Windows, sondern auch rein auf Mac lief – und damit ideal zur Hardwareausstattung der Praxis passte.

Ein besonderes Lob erhält die Durchgängigkeit der Software. Die faszinierende Philosophie von CHARLY halte auch im Praxisalltag, was sie verspricht. „Man merkt einfach die zahnärztliche Expertise, die dahinter steckt“, freut sich Dr. Mintcheva. „Wir haben nicht nur eine komplette Übersicht über den kaufmännischen Bereich der Praxis, das Team schätzt zudem die einfache Abrechnung mithilfe von Komplexen und die große Erleichterung im Praxisalltag.“ Gut ausgerüstet mit einer Software für alle Arbeitsabläufe – von der Patientenaufnahme über die Befundung und Behandlungsplanung bis hin zur Rechnungsstellung – ist das Praxisteam entlastet und beide Behandler können sich voll und ganz auf ihre Arbeit konzentrieren.

Ästhetische Zahnmedizin: Lächeln wie die Stars

Neben den implantologischen Behandlungen ist auch die Nachfrage an einem strahlend schönen, makellosen und gesunden Lächeln deutlich steigend. „Smile Design“ heißt die Methode aus den USA, die in der Düsseldorfer Praxis angeboten wird und die mittels individuell angefertigter, hauchdünner Keramikveneers ein Hollywood-Traumlächeln verspricht. „Das Smile Design



macht inzwischen ein gutes Drittel aller Behandlungen in der Praxis aus“, weiß Dr. Mintcheva. Ziel sei das optimale Lächeln, das sich mit Zahnform und -farbe sowie unter Anwendungen der Proportionen des goldenen Schnitts realisieren lässt. Dank aufgenommener Bilder, einem Video und einem Wax-up-Vorschlag, mit dem die Veränderung vor der letztendlichen Umsetzung in Wachs simuliert wird, hat der Patient maximales Mitspracherecht. Für den Zahnarzt ermöglicht die genaue Analyse und Planung ein minimalinvasives Vorgehen, oftmals gänzlich ohne Beschleifen der Zähne. Auch dieses Konzept, das die Düsseldorfer Praxis als eine der wenigen in Deutschland durchführt, ist Teil der Erfolgsgeschichte von Discover White. Eineinhalb Jahre intensive Vorbereitungszeit zahlen sich heute in jeder Hinsicht aus. Trotz vieler Aufgaben und



Solutio GmbH
Infos zum Unternehmen

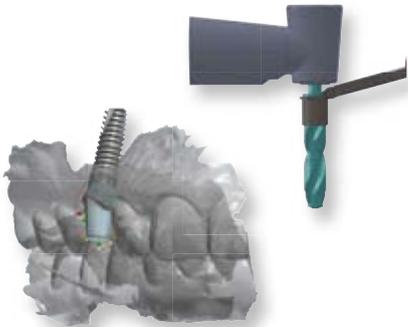
kontakt.

Discover White Gemeinschaftspraxis Dr. Mintcheva & Dr. Pascu

Zollhof 8
40221 Düsseldorf
Tel.: 0211 8763460
info@discover-white.de
www.discover-white.de

solutio GmbH Zahnärztliche Software und Praxismanagement

Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: 07031 4618-700
info@solutio.de
www.solutio.de



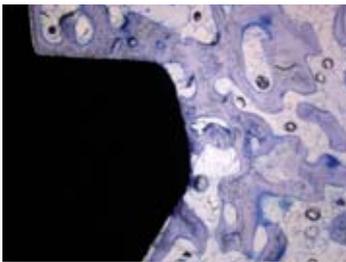
INNOVATIV.

Ob navigierte Implantation mittels Guided-Surgery, digitale Abformung oder die Herstellung von individuellen Abutments mit CAD/CAM Verfahren. Die Zukunft beginnt jetzt – mit alphatech[®].



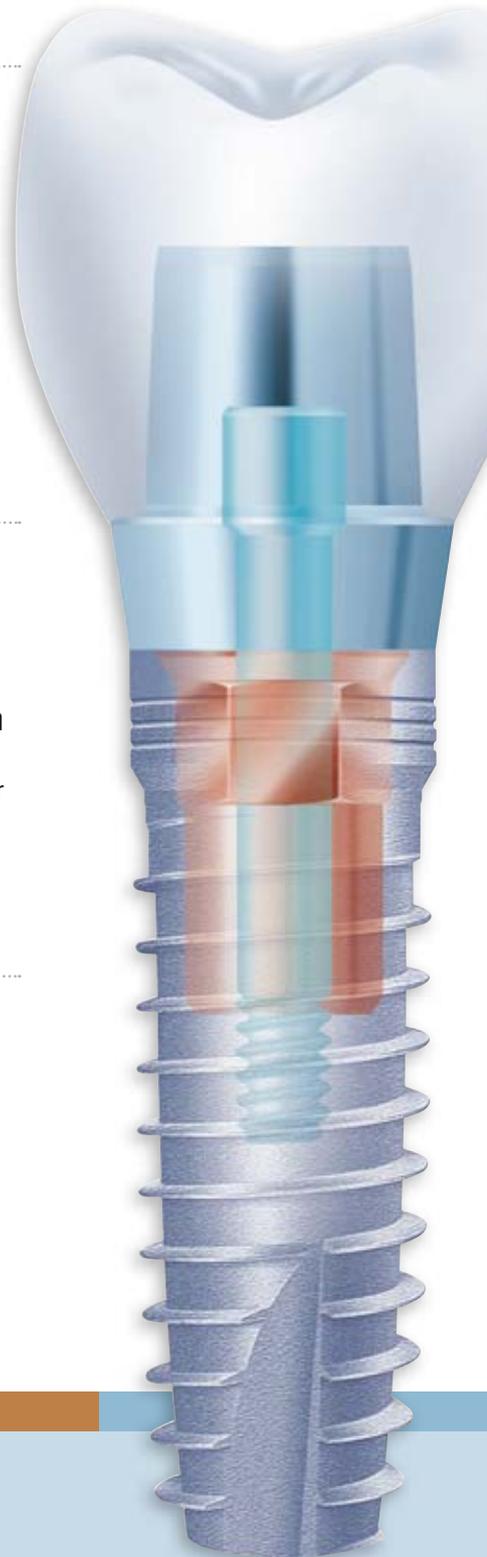
EINFACH.

Vom übersichtlichen OP-Tray mit allen benötigten Komponenten bis zum kompletten Spektrum an Versorgungsmöglichkeiten. Überflüssiges hat hier keinen Platz.



SICHER.

Sicherheit bietet das alphatech[®] System in allen Bereichen. Von der BONITex[®] Oberfläche, über Bohrer mit Tiefenstops bis hin zu einer separaten Schraube für alle prothetischen Aufbauten.



FreeTel: 0800 - 1500055

FreeFax: 08000 - 400044

www.alphatech-implantate.de

alphatech@henryschein.de



Kein Platz für Kompromisse – natürlich hochwertig

| Kristin Jahn

Die Regelversorgung, die von der gesetzlichen Krankenkasse getragen wird, entspricht oft nicht der besten medizinisch möglichen Behandlung. Doch Kassenpatienten lehnen hochwertige Versorgung, den Einsatz moderner Technologien oder die professionelle Zahnreinigung oft aus finanziellen Gründen ab. Die Unzufriedenheit mit einem entstehenden Kostenanteil kann sich negativ auf das Arzt-Patienten-Verhältnis auswirken. Vor diesem Hintergrund sind gute Zahnzusatzversicherungen ein Segen für alle Beteiligten.

Zahnzusatzversicherungen schließen die Leistungslücken der gesetzlichen Krankenkassen nahezu komplett. Auch viele moderne Behandlungen, die im Leistungsverzeichnis der GKV nicht vermerkt sind, decken gute Zahnzusatzversicherungen ab. Zahnmediziner können Patienten, die über einen leistungsstarken Versicherungsschutz verfügen,

wesentlich entspannter über privat zu tragende Behandlungskosten informieren. Den Patienten wiederum fällt die Entscheidung für Prophylaxebehandlungen oder hochwertige Versorgung leicht, denn die Kosten werden sicher erstattet. Insofern ist es absolut wichtig, mit allen Kassenpatienten über das Thema Zahnzusatzversicherungen zu sprechen.

Refinanzierung durch PZR lohnt sich für alle

„Eine gute Zahnzusatzversicherung übernimmt zwei Mal im Jahr ganz oder teilweise eine PZR. Bei einem durchschnittlichen Jahresbeitrag von 300 Euro kann der Patient allein durch die PZR problemlos die Hälfte seiner Beiträge zurückerstattet bekommen“, weist Sascha Huffzky, Experte für

Zahnzusatzversicherungen, auf einen wesentlichen Aspekt bei der Entscheidung über einen Versicherungsschutz hin. Die Motivation zum Wahrnehmen einer PZR ist bei diesen Patienten entsprechend hoch. Das geht zugunsten der Zahngesundheit, aber auch zu denen der Praxisrentabilität. Ein großer Anteil gut versicherter Patienten in der Praxis ermöglicht die Integration der PZR als gute, kalkulierbare Einnahmequelle. Investiert eine Praxis z.B. in einen Prophylaxeraum und in eine ZMF Vollzeit, ist nach Steuer ein Gewinn von 29.450 Euro möglich, wenn im Jahr 1.200 Prophylaxebehandlungen à 90,- Euro durchgeführt werden (das ausführliche Rechenbeispiel finden Sie in der Infobox, Seite 28). Gleichfalls bedeutet diese Fokussierung auf den Bereich der PZR keinen Arbeitsmehraufwand für den Praxisinhaber, da die PZR ja selbstständig von der ZMF organisiert und durchgeführt wird.

Zähne versichern, solange sie gesund sind

Die besten Konditionen bieten Zahnzusatzversicherungen jungen Patienten mit gutem Zahnstatus. Sie können ihre vergleichsweise niedrigen Beiträge über die regelmäßige PZR sofort nach der Wartezeit refinanzieren und beugen so gleichzeitig schwerwiegenden Erkrankungen wirksam vor. Auch Kunststofffüllungen oder Inlays tragen zur raschen Kompensation der jährlichen Beitragshöhe bei. Wurde bei einem Patienten aber z.B. erst einmal eine Parodontitis festgestellt, verringert sich die Anzahl der abschließbaren Zahnzusatzversicherungen und die Beiträge sind höher. Das Risiko für Parodontalerkrankungen steigt mit dem Lebensalter: Während bei den unter 15-Jährigen nur 0,8 Prozent an einer schweren Parodontitis leiden, sind es bei den 35- bis 44-Jährigen schon 20,5 Prozent.¹ Ein Antragssteller mit einer Parodontitis kann entweder ganz abgelehnt werden oder muss ggf. einen Parodontalstatus vorlegen. Es kann auch zur Einzelprüfung kommen. Hat ein Patient viele fehlende Zähne, viel Zahnersatz oder besonders viel alten Zahnersatz, kann er ebenfalls abgelehnt werden.

Patienten mit einem guten Zahnstatus sind von solchen Nachteilen beim Abschluss einer Zahnzusatzversicherung nicht betroffen – können sich häufig aber auch nicht vorstellen, dass eine solche Absicherung nötig wird. Doch auch sie sind z.B. vor einem Sportunfall nicht gefeit. „Eine Hausratversicherung schließt man auch ab, obwohl nichts darauf hindeutet, dass in die Wohnung eingebrochen wird – einfach, um im schlimmsten Fall nicht auf den Kosten sitzen zu bleiben“, zieht Sascha Huffzky den Vergleich. Je früher der Einstieg in die Zahnzusatzversicherung erfolgt, desto besser ist der Patient zu versichern und hat die Möglichkeit, von Beginn an zu profitieren. Schon im Kindesalter kann sich der Abschluss einer Zahnzusatzversicherung lohnen, um z.B. im Falle einer KFO-Behandlung im Jugendalter abgesichert zu sein.

„Es kommt nicht selten vor, dass sich ein Patient erst zum Abschluss einer Zahnzusatzversicherung entschließt, wenn eine Behandlung bereits ansteht“, berichtet Sascha

Finanzielle Sicherheit für Ihre Kassenpatienten.

Allianz 



Maßstäbe / **neu definiert**

DKV

Deutsche Krankenversicherung



die Bayerische

Versichert nach dem Reinheitsgebot

HanseMerkur

Versicherungsgruppe



inter

VERSICHERUNGSGRUPPE



württembergische

Partner von Wüstenrot



Jetzt kostenfreie Beratungsgutscheine
für Ihre Kassenpatienten anfordern.

Bestellservice
Telefon 0800 - 400 100 130 (kostenfrei)

oder bequem online bestellen
www.zahnzusatzversicherung-direkt.de/infopak

Profit-Center PZR – Rechenbeispiel

1 Behandlungsraum, 1 ZMF Vollzeit

Fixe Investitionskosten (5.600 Euro p. a. Zinsen und AfA)

Zinsen bei einer Finanzierung (Zinssatz 4%)	1.600 Euro
Absetzen für Abnutzung (AfA, Dauer 10 Jahre)	4.000 Euro
• für bauliche Veränderungen Prophylaxeraum	5.000 Euro
• für Behandlungseinheit inkl. Intraoralkamera	25.000 Euro
• für Behandlungsschränke	5.000 Euro
• für Grundausstattung Instrumente	2.500 Euro
• für EDV-Investitionen	2.500 Euro

Fixe Raumkosten (2.250 Euro p.a.)

Raumkosten Praxis gem. E/Ü-RG p.a.	24.000 Euro
Gesamt-Quadratmeter Praxis	160 qm
Prophylaxeraum Quadratmeter	15 qm
Anteilige Raumkosten PZR p.a.	2.250 Euro

Fixe Personalkosten (32.400 Euro p.a.)

Bruttogehalt ZMF inkl. 13. Gehalt	2.250 Euro
Soziale Nebenkosten	450 Euro
Fortbildungskosten p.a.	0 Euro

Zeitbedarf je Behandlung (1 Stunde)

Dauer der Behandlung	0,75 Stunden
Vor- und Nachbereitungszeit	0,25 Stunden

Variable Kosten (12.000 Euro p. a.)

Kalkulierte Anzahl PZR (täglich)	5 Behandlungen
Kalkulierte Anzahl PZR p.a.	1.200 Behandlungen
Verbrauchsmaterial je Behandlung	8 Euro
Sonstige Kosten je Behandlung	2 Euro

Einnahmenüberschussrechnung PZR

Einnahmen/Umsatz PZR p.a. (1.200 Behandlungen à 90 Euro)	108.000 Euro
Abzgl. Fixkosten	- 40.250 Euro
Abzgl. variable Kosten	- 12.000 Euro
Deckungsbeitrag PZR	55.750 Euro
Abzgl. Tilgung der Investition	- 4.000 Euro
Abzgl. 40% Einkommenssteuer	- 22.300 Euro
Gewinn nach Steuer	29.450 Euro

Huffzky aus eigener Erfahrung. Diese Patienten müssen die Kosten der Behandlung selbst tragen, denn zum Schutz der Solidargemeinschaft kann eine bei Versicherungsabschluss absehbar bevorstehende Behandlung nicht erstattet werden. „Versicherer dürfen die Patientenakten einsehen. Wenn der Patient eine anstehende Behandlung zum Zeitpunkt des Abschlusses verschweigt, muss er immer damit rechnen, dass die Versicherungsgesellschaft das mitbekommt. Im schlimmsten Fall verliert er den kompletten Versicherungsschutz“, zeigt Sascha Huffzky die Konsequenzen von unkorrekt beantworteten Gesundheitsfragen auf.

Patienten in der Praxis unkompliziert informieren

Für Kassenpatienten, die eine bestmögliche zahnmedizinische Betreuung wünschen, gibt es zu Zahnzusatzversicherungen praktisch keine Alternative. Doch der Markt ist mit über 200 verschiedenen Tarifen unübersichtlich, Online-Vergleichs-Rechner oder die Beratung durch unabhängige Versicherungsmakler sind hier unverzichtbar. So vergleicht das Internetportal www.zahnzusatzversicherung-direkt.de der hu Versicherungen sämtliche Leistungen und Details der unterschiedlichsten Tarife aller namhaften Anbieter innerhalb von Sekunden. Für

eine transparente Gegenüberstellung der infrage kommenden Tarife werden die Bereiche Prophylaxe, Zahnbehandlung, Zahnersatz und Kieferorthopädie einzeln bewertet. Kassenpatienten können die verschiedenen Versicherungen gegeneinander abwägen und das für sie beste Angebot annehmen. Bei Patienten mit schlechtem Zahnstatus beugt dieses Portal Frust vor: Der Online-Vergleichs-Rechner von hu Versicherungen zeigt nur die Versicherungen an, bei denen ein Abschluss auch wirklich möglich ist. Zahnarztpraxen können ihren Patienten den Weg zur Zahnzusatzversicherung erleichtern, indem sie bei der hu Versicherungen kostenlos Beratungsgutscheine zur Auslage im Wartezimmer anfordern. Die Gutscheine enthalten ein Rechenbeispiel für die Erstattung des Eigenanteils bei verschiedenen Behandlungen und vier einfach zu beantwortende Gesundheitsfragen. Mit dem Gutschein kann der Patient unkompliziert ein individuelles Angebot bei hu Versicherungen anfordern. Bei Abschluss einer Zahnzusatzversicherung anhand eines solchen Beratungsgutscheins erhält der behandelnde Zahnarzt alle nötigen Informationen zum Versicherungsschutz, sofern der Patient nicht widerspricht.

Die Beratungsgutscheine können telefonisch (gebührenfrei) unter 0800 400100130, per Fax unter 0800 400100120 oder per Mail an info@zahnzusatzversicherung-direkt.de angefordert werden.

1 Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV).



Infos zum Unternehmen

kontakt.

hu Versicherungen

Schulze-Delitzsch-Straße 11
73434 Aalen
Tel.: 0800 400100130 (gebührenfrei)
info@zahnzusatzversicherung-direkt.de
www.zahnzusatzversicherung-direkt.de/infopak

MEHR

Geld für Ihr altes Zahngold ist möglich:

Wir messen vor Ort. Wir kaufen vor Ort. Wir zahlen vor Ort.



Präzise Messung.

Mit einem mobilen Spektrometer ermitteln wir in Ihrem Beisein den exakten Anteil an Gold und anderer Edelmetalle in Ihrem alten Zahngold.



Reeller Preis.

Wir zahlen dann direkt vor Ort und zwar basierend auf diesem präzisen Messwert und nicht nur für einen geschätzten durchschnittlichen Goldanteil.



Großes Vertrauen.

Mehr als 7.000 Praxen europaweit vertrauen uns bereits. Maximieren auch Sie mit uns den Gewinn beim Verkauf Ihres alten Zahngoldes.

Testen Sie uns kostenlos und unverbindlich!

Weitere Informationen: **www.metalvalor.com** oder unter **00800 63 825 825.**

info@metalvalor.com

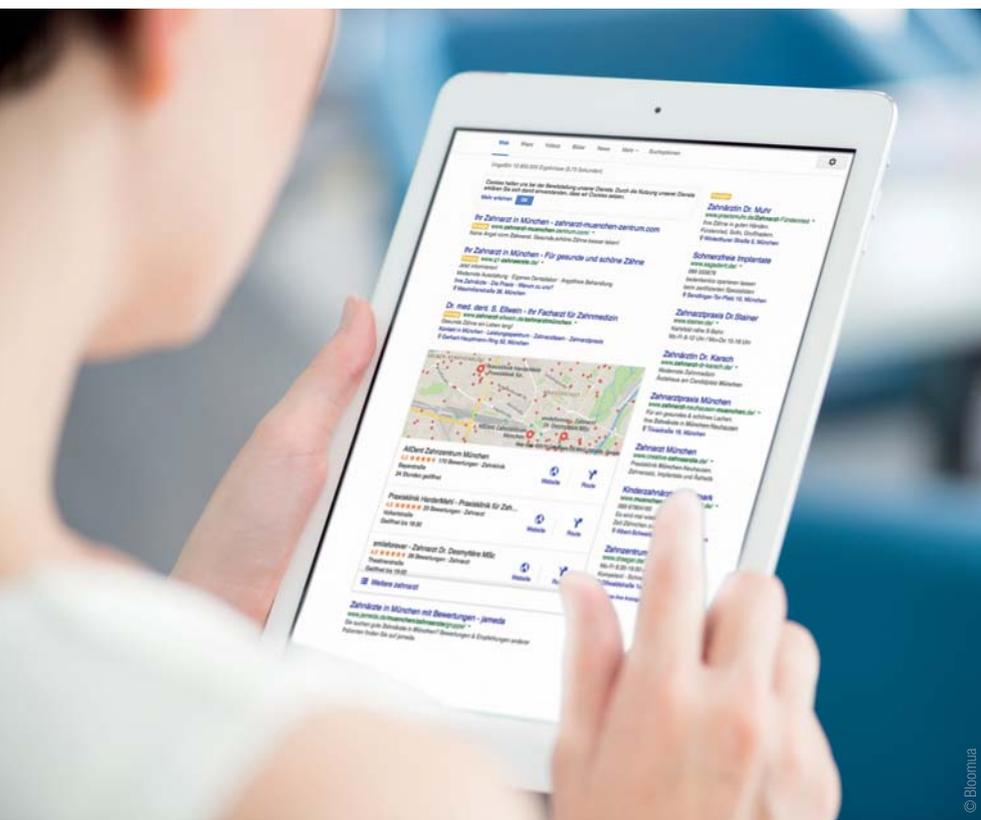
metalvalor

You can trust us

Der Patient entscheidet im Internet

| Jens I. Wagner

Patienten, die über die persönliche Weiterempfehlung ihren Weg in die Praxis finden, sind vielen Ärzten die liebsten. Immer wieder zweifeln Ärzte, ob sich über das Internet das richtige Patientenkontingent akquirieren lässt. Doch dabei wird in aller Regel nicht weit genug gedacht: Denn auch die Entscheidungsfindung eines über die persönliche Weiterempfehlung auf Sie aufmerksam gewordenen Patienten wird eine Google-Suche mit einbeziehen.



lässt sich eines auf den ersten Blick ablesen: Wird der Arzt von anderen Menschen auch gerne weiterempfohlen oder eher nicht?

Denn wenn Sie Ihre eigene Praxis einmal googeln, so wie es der Arztsuchende auch durchführen würde, dann werden Sie beim genaueren Hinsehen die vielen Bewertungsportale erkennen, die Google in den Suchergebnissen aufführt. Vielleicht sehen Sie bereits gelbe Bewertungssterne neben einem oder mehreren der Suchergebnisse stehen. Meist lässt sich auch die Anzahl der vorhandenen Bewertungen hier ablesen.

Je mehr Sterne (maximal fünf von fünf) und je mehr Bewertungen vorhanden sind, desto deutlicher wird, dass auch andere Menschen Sie und Ihre Praxis gerne weiterempfehlen. Wenn diese Bewertungssterne an mehreren Stellen der Suchergebnisse erscheinen, wird Ihr Online-Image umso deutlicher und direkter kommuniziert. Man erkennt bereits auf den ersten Blick: Sie werden ganz im Allgemeinen gerne weiterempfohlen.

Sie stehen immer im Vergleich. Auch ein Patient, der sich im Bekanntenkreis einen neuen Arzt sucht, wird aller Wahrscheinlichkeit nach nicht nur einen Bekannten um Rat fragen, sondern verschiedene. Also wird er auch mit verschiedenen Ratschlägen rechnen dürfen, die ihn letztlich zu einer Entscheidung zwischen den ihm empfohlenen Praxen führen werden.

Wie also wird der Patient nun vorgehen?

Vermutlich werden viele Patienten nun die ihnen empfohlenen Ärzte im Internet suchen, d.h. Google befragen. Zunächst wird er also auf eine Google-Seite mit Suchergebnissen treffen, um von dort aus auf die Homepage des gesuchten Arztes zu gelangen. Doch bereits in den Google-Suchergebnissen

So wird Ihr Online-Image auf den ersten Blick deutlich

Wie erhält man mit möglichst wenig Aufwand Bewertungssterne an möglichst mehreren Positionen der Google-Suchergebnisse? An dieser Stelle geht kein Weg daran vorbei, zumindest eine kleine Anzahl an Bewertungen von

We



Opalescence®



Noch nicht für den Opalescence
Zahnarztfinder registriert?
Jetzt gratis anmelden!

Für das
Anmeldeformular,
einfach QR-Code
scannen!



www.Opalescence.com/de

Opalescence® PF

Professionelle Zahnaufhellung

- Kosmetische Zahnaufhellung für zu Hause
- Individuelle Schienen für einen perfekten Sitz
- 2 Konzentrationen, 3 Geschmacksrichtungen (10% und 16% CP; Mint, Melone, Regular)
- Patentiertes, haftendes, visköses Gel
- PF-Formel stärkt den Zahnschmelz

Ihren Patienten zu sammeln. Dies sollte jedoch nicht nur für eine einzige der zahlreichen Bewertungsplattformen erfolgen, sondern auf mehreren und auf den richtigen.

Die Auswahl der Bewertungsplattformen sollte berücksichtigen, ob die dort abgegebenen Bewertungen auch in Google zu Bewertungssternen führen. Dies ist keineswegs immer der Fall. So werden zum Zeitpunkt des Schreibens dieses Artikels für Bewertungen auf dem Portal Sanego in Google beispielsweise keine Bewertungssterne eingeblendet. Für andere jedoch schon.

Oft bringt es nichts, Bewertungsplattformen zu wählen, die in Google auf den hintersten Rängen sitzen. Kaum jemand wird auf die zweite Seite der Suchergebnisse blicken. Doch Achtung: Nur weil eine Bewertungsplattform aktuell nicht bei Ihnen auf der ersten Seite zu finden ist, bedeutet das keineswegs, dass sich die Positionierung nach Eintreffen der ersten Bewertungen nicht ganz wesentlich verbessert. Denn sobald eine zusätzliche Information (wie eine Bewertung) auf einer solchen Seite veröffentlicht wird, steigt deren Relevanz als Suchergebnis für Google. Ist eine Bewertungsplattform also aktuell auf der zweiten Google-Seite des Suchergebnisses zu Ihrer Person bzw. Praxis, so kann sich dies durch nur eine einzige neue Bewertung in nur wenigen Wochen dahin gehend ändern, dass diese Plattform bald ganz oben unter den Suchergebnissen auf der ersten Seite zu finden ist.

Die richtigen Portale für Bewertungssterne in Google

Mit welchen Portalen bzw. Bewertungsplattformen kann mal also derzeit relativ leicht zu Bewertungssternen in Google kommen? Die folgende Auswahl ist bitte nur als Vorschlag zu verstehen, es gibt auch viele andere Alternativen. Aber auf den nachstehenden Plattformen werden Sie mit relativ hoher Wahrscheinlichkeit den beschriebenen und erwünschten Effekt erzielen können.

Google Plus: Die Suchmaschine Google ist mittlerweile selbst zu einem Bewertungsportal geworden. In aller

Regel werden Sie die Bewertungsmöglichkeit direkt bei dem Suchergebnis zu Ihrer eigenen Homepage in den Google-Suchergebnissen entdecken. Google stellt die hier veröffentlichten Bewertungen enorm prominent dar, sobald insgesamt fünf oder mehr Bewertungen für Sie vorliegen. Dies sollte die erste Wahl sein.

jameda: Das Bewertungsportal wird von Google meist weit oben in den Suchergebnissen aufgeführt und hier abgegebene Bewertungen führen schnell zu den gesuchten Bewertungssternen, die in der Google-Suche angezeigt werden. Hier benötigen Sie gerade einmal eine einzige Bewertung, um die Anzeige der Sterne in Google herbeizuführen. In aller Regel vergeht ca. eine Woche, bis Google diese einblendet.

Facebook: Vielleicht überrascht es Sie, das soziale Netzwerk Facebook in unserer Auflistung zu finden. Doch auch hier können Sie ein Profil für Ihre Praxis anlegen und bewerten lassen. Auch Facebook ist ein Bewertungsportal und arbeitet angeblich an einer eigenen Suchfunktion, die Google Konkurrenz machen soll. Auch Facebook-Bewertungen führen in Google zur Einblendung von Bewertungssternen und das Portal wird schnell weit oben in den Suchergebnissen angezeigt, wenn die ersten Bewertungen eingetroffen sind.

Golocal: Das Ihnen vielleicht völlig unbekanntes Branchenverzeichnis ist ein Geheimtipp. Denn alle hier veröffentlichten Bewertungen werden automatisch auch in der Internetversion von Gelben Seiten, Das Örtliche und Das Telefonbuch angezeigt. Allerdings ist es bei dieser Plattform nicht ganz so sicher, ob, und falls ja, wie schnell sie auf der ersten Seite in Google bei dem Suchergebnis zu Ihrer Person oder Praxis auftauchen wird.

Unterstützung im Sammeln von Bewertungen

Aufgrund der Schwierigkeiten im Sammeln von Bewertungen sind Dienstleistungen wie DentiCheck entstanden, die eine Brücke zwischen Patientenstamm und Internet bilden. Dem Patienten wird hier eine sehr effektive Unterstützung

gegeben, sodass es ohne die Notwendigkeit der Kenntnis des Internets einfach wird, eine Bewertung abzugeben. Bitte beachten Sie diesbezüglich den Hinweis unter „Info“.

info.

DentiCheck bietet zurzeit einen Online Bewertungs-Check an, der unter Angabe des **Gutschein Codes „ZWP2015“** auf www.dentichck.de kostenfrei buchbar ist. Dieser hilft Ihnen, zu verstehen, wie Ihre Praxis aktuell auf zahlreichen Portalen und auf Google bewertet wird und welche Konsequenzen sich für Ihr Online-Image ergeben.

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

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



Jens I. Wagner
Infos zum Autor

kontakt.

DentiCheck.
Aktives Bewertungsmanagement.
Gutes Online-Image.

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



Neue Generation, neuer Schnitt.

Komet® setzt mit seiner neuen Generation von Knochenfräsern wieder Standards. Mit dem grazilen, konischen H254E und dem zylindrischen H255E. Ebenso wegweisend ist der H162ST, der mit extremer Schnitffreudigkeit seiner Zeit fast schon voraus ist: dank

innovativer ST-Verzahnung arbeitet er, verglichen mit herkömmlichen Instrumenten, bis zu 30% schneller. Die neuen Knochenfräser von Komet zeigen, wie sich höchste Effektivität mit substanzschonender Präzision kombinieren lässt.



H254E



H162ST



H255E



Mitarbeiterkommunikation: Das Wort auf der Goldwaage

| Thies Harbeck

Eine erfolgreiche Praxisführung erfordert neben der fachlichen Kompetenz auch die kommunikativen Fähigkeiten des Praxisinhabers mit seinen Mitarbeitern. Entscheidend ist hierbei Sachlichkeit und Fingerspitzengefühl. Konstruktive Feedback-Regeln können unterstützen.

Wenn Mitarbeiter ein Team bilden sollen, ist der Erfolg kein Selbstläufer, und leider reden die Beteiligten oft eher übereinander als miteinander. Viele Zahnärzte sind der Meinung, es sei das Beste, sich in solchen Fällen nicht einzumischen und den „Hühnerhaufen“ sich selbst zu überlassen. Damit fördern sie jedoch, dass sich eine unproduktive Hackordnung etabliert ...



Konstruktives Feedback

Diese Beispiele betreffen ein Thema, das dem Zahnarzt als Chef einiges abverlangt: Die Kommunikation in seiner Praxis – sei es mit Kollegen, Mitarbeitern oder Patienten. Es mag Zahnärzte geben, die so kommunikativ veranlagt sind, dass ihnen dies keine Probleme bereitet. Eine Fortbildung mit Lösungskonzepten von ausgebildeten Spezialisten, wie sie beispielsweise die OPTI Zahnarztberatung GmbH anbietet, gibt dem Praxischef aber ein wichtiges Werkzeug an die Hand. Hierzu zählen unter anderem Feedback-Regeln, die den ungefilterten Ärger über das Verhalten eines Mitarbeiters in geordnete Bahnen lenken. In erster Linie ist es wichtig, dass der Zahnarzt hierbei das Problem angeht, anstatt persönlich zu werden. Die Vorgehensweise, wenn er ein Fehlverhalten beobachtet, lässt sich in Form von vier Fragen darstellen: Was sehe ich? Was fühle ich dabei? Welche Vorgaben habe ich? Was kann ich zur Lösung des Problems beitragen? Auf diese Weise beschreibt der Feedback-Geber das Verhalten des Feedback-Nehmers, ohne es zu bewerten. Er sollte diese Beobachtung außerdem subjektiv, also in der Ichform formulieren und nicht vergessen, auch positive Wahrnehmungen mitzuteilen. Auf das oben genannte Beispiel bezogen könnte ein Feedback also folgendermaßen aussehen: „Frau Müller, mir ist gerade aufgefallen, dass Patientenakten unbeaufsichtigt an der Rezeption bleiben. Das hat mich sehr verärgert, weil die Gefahr besteht, dass Unbefugte darauf zugreifen. Würde es Ihnen helfen, wenn ich in der nächsten Teamsitzung einen Überblick über wichtige Punkte im Zusammenhang mit Datenschutz und Patientenrechten gebe? Ich freue mich aber, dass Sie, wie besprochen, regelmäßig den Zeitschriftenbestand im Wartezimmer kontrollieren.“ Die Kommunikation verläuft auf diese Weise auf Augenhöhe und greift nicht das Selbstwertgefühl der Mitarbeiterin an. Auch für den Feedback-Nehmer existieren Regeln. Dieser sollte zum Beispiel zuhören, anstatt

Praxischefs kennen diese Situation: Auf dem Weg vom Behandlungsraum zum Röntgen sieht der Zahnarzt zufällig, dass Patientenakten für jeden sichtbar auf der Theke der Anmeldung liegen, während die Rezeptionskraft im Wartezimmer die Zeitschriften ordnet. Ärger steigt in ihm auf, denn auf genau diese Nachlässigkeit hat er seine Mitarbeiterin schon mehrmals hingewiesen. Weil die Tür zur Teeküche offen steht, wird er zudem unfreiwilliger Ohrenzeuge eines Gesprächs zwischen seiner Assistenz und der Prophylaxehelferin, die sich in gedämpfter Lautstärke über „die Neue“ im Team unterhalten. Auch wenn er nicht jedes Wort versteht, scheinen die beiden der Verstärkung gegenüber nicht wohlgesonnen zu sein.

sofort eine Verteidigungshaltung einzunehmen, bei Unklarheiten sachlich nachfragen, eventuell Empfehlungen notieren und das eigene Verhalten kritisch reflektieren. Eines ist bei der Äußerung von Kritik allerdings ein absolutes No-Go. Egal wie verärgert der Praxischef über Fehler seines Personals ist – er darf niemals laut werden oder gar schreien. Notfalls sollte er solange Abstand zwischen sich und die Situation oder den Mitarbeiter, die den Impuls ausgelöst haben, bringen, bis ein sachliches Gespräch möglich ist.

Hackordnungen und schlechte Stimmung

Wenn Mitarbeiter ein Team bilden sollen, ist der Erfolg kein Selbstläufer, und leider reden die Beteiligten oft eher übereinander als miteinander. Viele Zahnärzte sind der Meinung, es sei das Beste, sich in solchen Fällen nicht einzumischen und den „Hühnerhaufen“ sich selbst zu überlassen. Da-

mit fördern sie jedoch, dass sich eine unproduktive Hackordnung etabliert, der möglicherweise auch neue Mitarbeiter mit Potenzial zum Opfer fallen. Besonders häufig sind diese Strukturen vorhanden, wenn ein Zahnarzt mit einer Praxis auch die Mitarbeiter übernimmt. Wenn er über eine vertrauenswürdige leitende Angestellte oder Praxismanagerin verfügt, an die er das Problem delegieren kann, ist dies eine sinnvolle Maßnahme. Alternativ muss er sich selbst darum kümmern. Möglich ist zum Beispiel ein Konfliktgespräch nach der Win-win-Methode, wobei alle an einen Tisch geholt werden. Wichtig für einen konstruktiven Verlauf sind drei Punkte: Jeder erhält die Gelegenheit, das Problem aus seiner Sicht genau zu beschreiben. Alle Lösungsvorschläge werden zunächst gesammelt und nicht bewertet. Hierbei müssen sich alle Beteiligten einbringen. Der Zahnarzt ist Moderator, aber die Betroffenen selbst müssen sich auf eine Lösung einigen.

Ist eine Situation völlig festgefahren, kann es helfen, die Zusammenkunft einmalig zu vertagen oder sogar das Los entscheiden zu lassen. Im besten Falle investiert der Praxischef hier Mühe und Zeit, muss sich aber nicht ständig mit denselben Unstimmigkeiten im Team auseinandersetzen. Abschließend lässt sich feststellen: Der Erfolg einer Praxis hängt auch davon ab, wie gut der Zahnarzt Konflikte bewältigt. Sachliche und sensible Kommunikation ist der Schlüssel dazu.



Infos zum Autor

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8, 24531 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de

ANZEIGE

EINFACH. ENTSPANNT. ZEMENTIEREN. UND DIES ADHÄSIV!

Überzeugen
Sie sich selbst!

Einführungspreis
95,- €
statt 135,- €.

kuraray *Noritake*

NEU!



PANAVIA™ V5

Praxisangebote für ältere Patienten

| Claudia Göpfert



Ältere Patienten stellen besondere Anforderungen an die zahnärztliche Betreuung. Um die Abläufe für beide Seiten so bequem und reibungslos wie möglich zu gestalten, werden zahlreiche Fahrdienste für Patienten, die nicht mehr so gut zu Fuß sind, Recallservices, die an Termine erinnern, und Festpreisangebote sowie Ratenzahlungen für den teuren Zahnersatz angeboten. Doch ist dies alles zulässig?



Ob Patiententaxis zulässig sind, ist trotz diverser Gerichtsurteile noch nicht abschließend geklärt. Bis die derzeit anhängigen Verfahren entschieden sind, besteht eine erhebliche Rechtsunsicherheit.

Auch wenn diese Serviceleistungen selbstverständlich scheinen, lauern hier zahlreiche rechtliche Fallen.

Shuttleservice

Gerade in ländlichen Regionen kommen ältere Patienten nur schwer zum nächsten Zahnarzt. Folglich bieten viele dort niedergelassene Zahnärzte für ihre Patienten einen kostenlosen Fahrdienst zur Praxis und zurück an.

Ob dies zulässig ist oder nicht, ist trotz diverser Urteile noch nicht abschließend geklärt.

Feststehen dürfte, dass die strengen Anforderungen des Heilmittelwerbegesetzes beachtet werden müssen. Hier meinten einige Gerichte in der Vergangenheit zwar, dass der Anwendungs-

bereich des Gesetzes nicht eröffnet ist, wenn mit der Werbung keine bestimmten oder individualisierbaren Produkte oder Leistungen, sondern das gesamte Spektrum an Untersuchungen und Behandlungen beworben wird. Der Bundesgerichtshof hat jedoch festgestellt, dass immer dann, wenn der kostenlose Fahrdienst konkret denjenigen Patienten angeboten wird, die ihre Praxis zur Diagnostik oder Behandlung aufsuchen, das Heilmittelwerbegesetz beachtet werden muss. Denn dann dient der Fahrdienst in erster Linie der Förderung des Absatzes Ihrer zahnärztlichen Dienstleistungen (BGH, Urteil vom 12. Februar 2015, I ZR 213/13 – Fahrdienst zur Augenklinik). Da Ihre Patienten Sie in der Regel ausschließlich zu Untersuchungs- oder Behand-

lungsterminen aufsuchen werden, ist nach dieser Entscheidung davon auszugehen, dass der Anwendungsbereich des Heilmittelwerbegesetzes beim Angebot eines zahnärztlichen Patientenshuttles immer eröffnet sein wird.

Damit sind Zugaben für die Patienten allerdings grundsätzlich verboten und nur in den vom Gesetz genannten Ausnahmefällen erlaubt.

Beispielsweise erlaubt das Gesetz das Gewähren geringwertiger Kleinigkeiten. Die Wertgrenze für eine geringwertige Kleinigkeit im Sinne von § 7

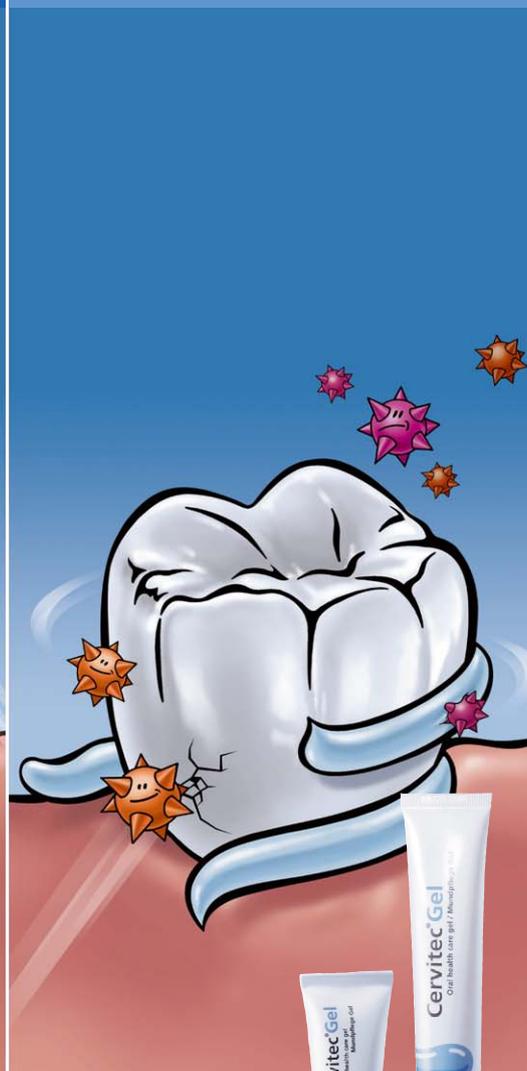
Cervitec® Plus

Schutzlack mit
Chlorhexidin und
Thymol



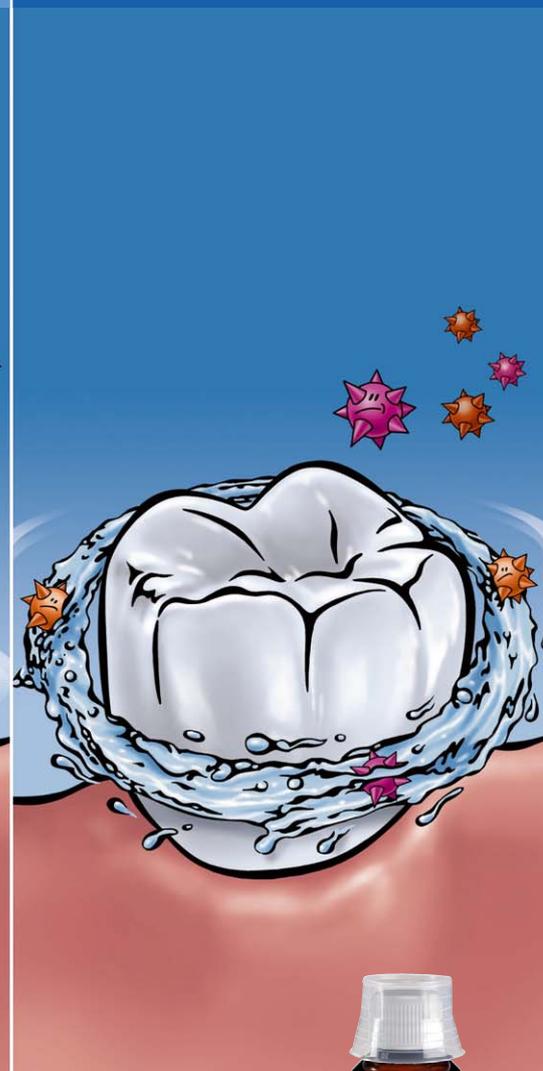
Cervitec® Gel

Mundpflege-Gel
mit Chlorhexidin
und Fluorid



Cervitec® Liquid

Antibakterielle Mund-
spüllösung mit
Chlorhexidin und Xylit



Das wahrscheinlich beste Trio mit
antimikrobieller Wirkung.

www.ivoclarvivadent.de

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 7961 889 0 | Fax +49 7961 6326

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

Um die rechtlichen Risiken bezüglich Ihrer Serviceangebote für ältere Patienten zu senken, sollten Sie Ihre Werbung vorab anwaltlich prüfen lassen. Ein auf das zahnärztliche Werberecht spezialisierter Anwalt wird Ihnen aber sicherlich einige Gestaltungstipps an die Hand geben, um das rechtliche Risiko für Sie zu minimieren.

Abs.1 Satz1 Nr.1 Fall2 HWG setzen die Gerichte in aller Regel bei einem EUR fest, was die Kosten für einen Shuttle-service nur in einem engen Radius erlauben dürfte.

Weiterhin gestattet das Gesetz auch die Zuwendung einer handelsüblichen Nebenleistung. Ob ein Shuttleservice für Patienten aber in den zahnärztlichen Kreisen üblich ist, muss noch von den Gerichten geklärt werden. Es sind diverse Verfahren betreffend solcher Patiententaxen bei verschiedenen Oberlandesgerichten anhängig. Bis in diesen Fällen eine Entscheidung fällt, herrscht leider eine erhebliche Rechtsunsicherheit.

Rechtlich zulässig wäre die Alternative, den Patienten die Fahrtkosten für Verkehrsmittel des öffentlichen Nahverkehrs teilweise oder vollständig zu erstatten. Dies erlaubt das Gesetz in §7 Abs.1 Nr.3 Heilmittelwerbegesetz ausdrücklich. Allerdings werden Patiententaxen in der Regel von Personen in Anspruch genommen, die die nächste Haltestelle allein nicht erreichen können, sodass dies keine vollwertige Alternative darstellt.

Recallservices

Ein weiterer Service, der sich für viele ältere Patienten anbieten dürfte, ist der Recallservice, mit dem man die Patienten einerseits daran erinnern kann, einen Termin zur Prophylaxe oder zur Kontrolle zu vereinbaren, andererseits aber auch daran, einen langfristig vereinbarten Termin wahrzunehmen. Hier setzt das allgemein gültige Werberecht aber enge Schranken. Im werbe-

rechtlichen Sinne ist ein Zahnarzt ein Unternehmer wie jeder andere und muss daher die Vorschriften des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb beachten. Dieses Gesetz verbietet es Ihnen, Ihren Patienten ohne deren ausdrücklich erklärten Einwilligung per Telefon, Fax, E-Mail oder SMS Werbung zukommen zu lassen. Das Gesetz versteht den Begriff der Werbung dabei recht weit, es erfasst alle Fälle vor, bei oder nach Geschäftsabschluss, um den Patienten zu einer bestimmten geschäftlichen Entscheidung, beispielsweise zu der, sich bei Ihnen in Behandlung zu begeben, damit also auch als Erinnerungsnachrichten. Damit benötigen Sie das ausdrückliche – und zu Ihrer Sicherheit schriftlich eingeholte – Einverständnis eines jeden Patienten, dass Sie ihn telefonisch oder per E-Mail zu Werbezwecken, beispielsweise auch zu Terminerinnerungen, kontaktieren dürfen.

Etwas milder ist das Gesetz nur im Hinblick auf die Briefwerbung, diese ist auch ohne das ausdrückliche Einverständnis des Patienten zulässig. Allerdings sollte der Brief direkt nach dem Öffnen als Werbung erkennbar sein. Wenn Sie hier unsicher sind, sollten Sie sich bei Ihrem Anwalt rückversichern oder alternativ auch hierfür die schriftliche Einwilligung der Patienten erbitten. Von den etwas preiswerteren Erinnerungspostkarten ist übrigens im Hinblick auf die ärztliche Schweigepflicht abzuraten.

Pauschalangebote

Da viele ältere Patienten nicht über ein großes Einkommen verfügen, gerade Zahnersatzbehandlungen aber recht teuer sind, kommt es vergleichsweise häufig vor, dass Zahnärzte mit Festpreisangeboten werben.

Rechtlich sind solche Angebote jedoch unzulässig. Die Vergütung für Leistungen der Zahnärzte richtet sich grundsätzlich nach den Vorschriften der GOZ. Dabei bemisst sich die Höhe der einzelnen Gebühr nach dem Einfachen bis Dreieinhalbfachen des Gebührensatzes. Innerhalb dieses Gebührenrahmens ist die Vergütung unter Berücksichtigung der Schwierigkeit und des Zeitaufwandes der einzelnen Leistung sowie der Umstände bei der Ausfüh-

rung nach billigem Ermessen zu bestimmen. Pauschalangebote sind danach nicht möglich.

Als erlaubte Alternative können Sie Ihren Patienten eine Ratenzahlung anbieten. Da hier zahlreiche Informationspflichten greifen können, sollten Sie Ihr Angebot vorab anwaltlich prüfen lassen.

Fazit

Trotz vieler Einschränkungen besteht die Möglichkeit, auf die Bedürfnisse älterer Patienten einzugehen. Gerade das beliebte Patiententaxi steht leider gerade auf dem richterlichen Prüfstand, sodass diesbezüglich eine Entscheidung der Gerichte abgewartet werden muss.

Um die rechtlichen Risiken bezüglich Ihrer Serviceangebote für ältere Patienten zu senken, sollten Sie Ihre Werbung vorab anwaltlich prüfen lassen. Ein auf das zahnärztliche Werberecht spezialisierter Anwalt wird Ihnen aber sicherlich einige Gestaltungstipps an die Hand geben, um das rechtliche Risiko für Sie zu minimieren.



Infos zur Autorin

kontakt.

Claudia Göpfert

Rechtsanwältin
Fachanwältin für gewerblichen
Rechtsschutz
Fachanwältin für Urheber- und
Medienrecht

Lyck+Pätzold. healthcare . recht

Nehringstr. 2
61352 Bad Homburg
kanzlei@medizinanwaelte.de
www.medizinanwaelte.de

Jetzt
20% RABATT
sichern*



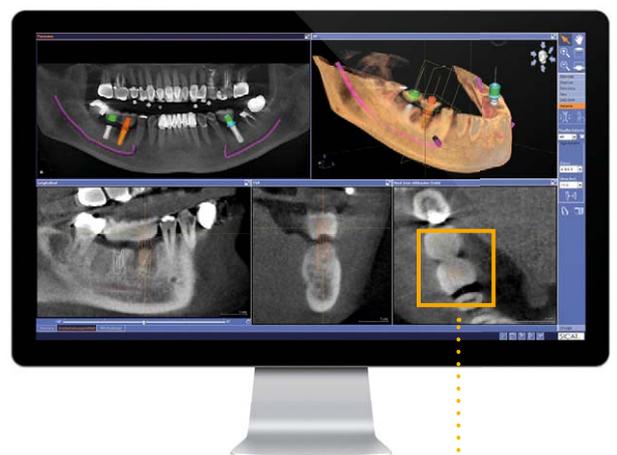
**BEI EINER CLINICAL ASSIST ORDER BIS ZUM 31.10.2015 ERHALTEN SIE 20% RABATT AUF DIE BOHRSCABLONE!*

SICAT CLINICAL ASSIST Der individuelle 3D-Planungsservice

Der neue Planungsservice CLINICAL ASSIST von SICAT bietet Ihnen alle Vorzüge einer digitalen Implantatplanung für Ihre navigierte Chirurgie mit Bohrschablonen – ganz ohne Investition in Software-Produkte:

- Patientengerechte Planungsvorschläge
- Inklusive Online-Fallbesprechung
- Planung & Bohrschablone aus einer Hand
- Bereits ab €159,00

Lernen Sie SICAT CLINICAL ASSIST jetzt kennen! Mehr Informationen unter +49 (0)228 / 854697-12 oder auf WWW.SICAT.DE/CLINICALASSIST



SICAT.

a **Sirona** company

Fragen und Antworten

Emotionales Berufstief

| Dr. Lea Höfel



Verändern sie vorher etwas, denn da, wo Gefühle sind, ist noch ein Wegweiser vorhanden – ohne Gefühle ist keine Richtung richtig.

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 man einem emotionalen Erschöpfungsprozess vorbeugen kann. Psychologin Dr. Lea Höfel antwortet.

Anfrage: *Ich habe zehn Jahre lang meinen Beruf in einer Gemeinschaftspraxis gern gemacht. Seit ungefähr zwei Jahren merke ich, dass mir die Arbeit zunehmend weniger Spaß macht. Ich habe das Gefühl, dass immer mehr Patienten unzufriedener werden, die Auszubildenden lustlos sind und die bürokratischen Pflichten fast mehr Raum einnehmen als die Behandlung an sich, was mich stresst. Ich beschäftige mich oft mit dem Gedanken, aufzuhören, und frage mich zugleich, ob es nur eine Phase ist. Ich schlafe inzwischen schlecht, denke immer negativer über die Arbeit nach, bin emotional schlecht gestimmt und im Privatleben sehr gereizt. Wie bekomme ich das wieder in den Griff?*

Sicherlich bräuchte ich für die Beantwortung Ihrer Frage noch mehr Details und Entwicklungsschritte, um Sie dabei zu unterstützen, selbst auf die für Sie

richtige Antwort zu kommen. Was jedoch in Ihrer Beschreibung schon jetzt auffällt, ist, dass Sie Ihre Situation durchgehend emotional beschreiben. Sie erläutern „mangelnden Spaß“, „Gefühl“, „unzufriedene Patienten“, „lustlose Auszubildende“, „Stress“, „emotional schlecht gestimmt“ und „gereizt“. Sogar Ihre Frage am Ende hat etwas mit einem kinästhetischen Gefühl zu tun, indem Sie eine Lösung suchen, alles wieder „in den Griff zu bekommen“.

Alleine durch Ihre Wortwahl nehme ich an, dass Sie ein gefühlsbezogener Mensch sind. Die Probleme liegen weniger in Ihren Gedanken, Bewertungen oder in Ihrem Verhalten. Sie machen Ihre momentane Problematik an Emotionen fest, weshalb Sie als erstes „erfühlen“ sollten, wie Sie sich emotional stabilisieren können. Vielleicht sind Sie in der momentanen Phase etwas empfindsamer als üblicherweise. Manchmal hilft da ein erster neutral analysieren-

der Blick von außen, danach können Sie wieder fühlen:

Unzufriedene Patienten

Woran machen Sie fest, dass Ihre Patienten unzufrieden sind? Sind es Äußerungen, Gesichtsausdrücke, Rückmeldungen? Was bedeutet „immer mehr Patienten“? Sehen das alle Mitarbeiter genauso?

Lustlose Auszubildende

Mit wem vergleichen Sie die Auszubildenden? Was bedeutet lustlos? Können Sie das an Daten und Fakten festmachen?

Ihr persönlicher Stress

Woran machen Sie Stress genau fest? An Gedanken, Gefühlen, Verhalten, körperlichen Reaktionen? Woran merken andere Ihnen an, dass Sie gestresst sind? Wann fing es an? Womit fing es an? Möchten Sie die bürokratischen

Pflichten delegieren lernen? Brauchen Sie allgemein mehr Freizeit? Gibt es außerhalb der Praxis Stressoren, die zu der emotionalen Instabilität beitragen, da Sie auch beschreiben, allgemein gereizter zu sein?

Den Beruf aufgeben

Wie stellen Sie sich Ihr Leben ohne den momentanen Beruf vor? Möchten Sie „nur“ aufhören oder haben Sie schon andere Pläne? Können Sie sicher sein, dass Sie die alten Probleme hinter sich lassen, oder werden die mitgenommen?

Wie fühlt es sich an, sich diese Fragen zu stellen? In einem Coaching würde jetzt Ihre jeweilige Antwort den weiteren Verlauf der Überlegungen beeinflussen. Möglicherweise trifft auch keine der Fragen zu und sie möchten überlegen, was Sie tun können, um Ihre emotionale Verfassung unabhängig von den äußeren beruflichen Umständen zu stabilisieren.

Was würde Ihnen Freude bereiten? Sport, gemütlich Essen gehen, ein Buch lesen, eine freies Wochenende am Meer, Kino, am Fluss sitzen, Papierflieger basteln oder einem Häkelverein beitreten? Manchmal sieht man das Problem ständig so nah vor der Nase, dass für nichts anderes mehr Raum ist. Da hilft es, das Problem erst einmal zur Seite zu schieben und an anderer Stelle Energie zu tanken. Möglicherweise fühlt sich dann alles schon viel besser an, denn üblicherweise sieht man im Umfeld das, was man selbst gerade fühlt: Lustlosigkeit, Unzufriedenheit, Stress.

Mit jeder Frage, die Sie sich stellen, können Sie Ihre Lage etwas mehr „erfassen“ und „in den Griff“ bekommen. Es kann sein, dass sich alles in Luft auflöst, und es kann sein, dass das Bild klarer und die Gefühle deutlicher werden. Ich rate Ihnen, mit den konkreteren Überlegungen bald anzufangen, solange Sie noch gut in der

Lage sind, Ihre Emotionen zu benennen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass irgendwann der Punkt kommt, an dem die Gefühle erschöpft sind und sich Resignation ausbreitet. Ich bitte Sie, vorher etwas zu verändern, denn da, wo Gefühle sind, ist noch ein Wegweiser vorhanden – ohne Gefühle ist keine Richtung richtig.

Stellen Sie uns Ihre Fragen!

zwp-redaktion@oemus-media.de



Infos zur Autorin

Dr. Lea Höfel

Tel.: 0178 7170219

hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de

www.weiterbildung-zahnheilkunde.de

ANZEIGE

STABILOK

- der Goldstandard für parapulpäre Stifte



- Seit 1976 setzt der Stabilok-Stift den Goldstandard für parapulpäre Stifte.
- Bei der Anwendung brechen die Stabilok-Stifte absolut zuverlässig an der Sollbruchstelle ab.
- Die Stabilok-Stifte sind in Titan- oder Edelstahlausführung erhältlich.
- In der Spenderbox ist jeder Stift in einem eigenen Fach untergebracht.

 TITAN (Reinheit 99,9%) dünn: \varnothing 0,60mm	 EDELSTAHL dünn: \varnothing 0,60mm
 TITAN (Reinheit 99,9%) mittel: \varnothing 0,76mm	 EDELSTAHL mittel: \varnothing 0,76mm

STABILOK PARAPULPÄRSTIFTE

Standard-Sortiment
(20 Stifte + 1 Bohrer)
Titan oder Edelstahl

Spar-Sortiment
(100 Stifte + 5 Bohrer)
Titan oder Edelstahl

Informationen über den Bezug durch in Deutschland autorisierte Händler sind über Fairfax Dental Ltd. erhältlich



Kinderleichte Anwendung!



Mit handelsüblichen Winkelstücken (RA-Schaft, 2,35mm) zu verwenden.

Ein Produkt von

FAIRFAX DENTAL Ltd.

Tel: +44 20 8947 6464

Fax: +44 20 8947 2727

info@stabilok.com

www.stabilok.com

Kosten und Nutzen von Marketing

Prof. Dr. Thomas Sander

Aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs unter Zahnärzten – vor allem in Großstädten – investieren immer mehr Zahnärzte in Marketing. Oft geschieht das aber planlos und unter Verwechslung von Marketing und Werbung, sodass die Maßnahmen nicht effizient für die Praxis sind. Mit diesem Tipp soll etwas Klarheit in diesen Themenkomplex gebracht werden.

Was ist der Unterschied zwischen Marketing und Werbung?

Unter Marketing versteht man alle Aktivitäten eines Unternehmens, den Umsatz bzw. den Gewinn zu steigern. Dabei muss Marketing nicht unbedingt mit Geldausgaben verbunden sein: Wenn ein Zahnarzt im Zusammenhang mit seiner Positionierung eine angenehme Praxisatmosphäre geschaffen hat, die richtigen Worte findet und die Patienten auf diese Weise Vertrauen gewinnen, ist das auch Marketing. Werbung ist der Teil des Marketings, der für konkrete Maßnahmen Geld kostet, also zum Beispiel für Zeitungsanzeigen oder bezahlte Werbung bei Google.

Wie hoch sollte das Budget für Marketing sein?

In vergleichbaren Branchen wird ein Ansatz von fünf bis zehn Prozent des Umsatzes gewählt, im Gesundheitswesen bis zum Doppelten davon. Viele Praxen sind aber noch nicht so weit. In den meisten kleinen Praxen ist gar kein Budget eingerichtet, und die Ausgaben betragen häufig weniger als 5.000 EUR pro Jahr. Allerdings steigen diese Zahlen: In vielen Einzelpraxen wird inzwischen ein Budget von 10.000 bis 20.000 EUR eingestellt, in kleinen Gemeinschaftspraxen sind 50.000 EUR keine Seltenheit mehr. Großpraxen haben oft ein sechsstelliges Budget.

Wann machen solche Beträge Sinn?

Wirtschaftlich sinnvoll ist es, wenn der zusätzliche Gewinn höher ist als der Einsatz. Allerdings sind weitere Aspekte zu berücksichtigen: So beträgt beispielsweise das Praxisnachfrageminimum zehn Neupatienten pro Monat und Behandler, weil das der mittlere Schwund ist, der kompensiert werden muss. Diese Basisgröße ist bei einer neuen Praxis in einer Großstadt ohne Website kaum mehr zu erreichen.

Auch kann es sein, dass eine Praxis mit einem dauerhaften Budget von 100.000 EUR den Gewinn nicht mehr nennenswert steigern, aber auf die Werbung nicht verzichten kann, weil ansonsten die Gefahr eines Gewinnrückgangs besteht.

Und schließlich muss stets noch bedacht werden, dass der mit Werbung erzielte Mehrumsatz auch vom Zahnarzt selbst erarbeitet oder in Form eines Gehalts bezahlt werden muss. Wirtschaftlich sinnvoll ist das nur dann, wenn die Mehrarbeit zu einem Ergebnis mit hoher Relation von Erlös zu Zeiteinsatz führt. Als Maß für den Erfolg haben wir den „Übergewinnfaktor“ definiert als den Multiplikator, der ausdrückt, um wie viel mehr Gewinn erzielt als Arbeitszeit hineinsteckt wird. Der Übergewinnfaktor sollte den Wert von 1,0 nicht unterschreiten.

Wie kann ich den Erfolg denn messen?

Die Antwort steckt schon in der Frage: Er muss gemessen werden. Und zwar dauerhaft. Wie viele Neupatienten hat die Praxis? Wie sind sie auf die Praxis aufmerksam geworden? Welche Werbemaßnahmen haben welche Wirkung? Und vieles mehr.

Ideal ist es, wenn wir sogar die Fallwerte in das Marketing-Controlling einbringen können. Dann können wir sehr genau bestimmen, was es kostet, einen Patienten zum Beispiel für eine Implantatversorgung zu gewinnen. Und im Benchmark können wir vergleichen, ob der individuell ermittelte zugehörige Werbemittelanteil, z.B. 50 oder 100 EUR, viel oder wenig ist. Vor allem aber kann man mit professioneller Steuerung den Mitteleinsatz optimieren. Allerdings ist das ein permanenter Prozess.

Gern arbeiten wir auch mit Konversionsfaktoren. Sie sagen aus, wie das Verhältnis von zusätzlichem Umsatz zu Werbemittelsatz ist. Ein Anhaltspunkt hierzu ist, dass das Verhältnis mindestens 3:1 sein soll, was aber im Einzelfall näher betrachtet werden muss.

Wie sollte das Marketing- und Werbebudget verteilt werden?

Es können folgende Richtwerte angegeben werden: 0,5 bis 1,0 Prozent vom Gesamtumsatz für die Marketingsteuerung, 0,5 bis 1,0 Prozent für allgemeine Marketingmaßnahmen, wie zum Beispiel die Website, und 4,0 bis 9,0 Prozent für gezielte Werbung.



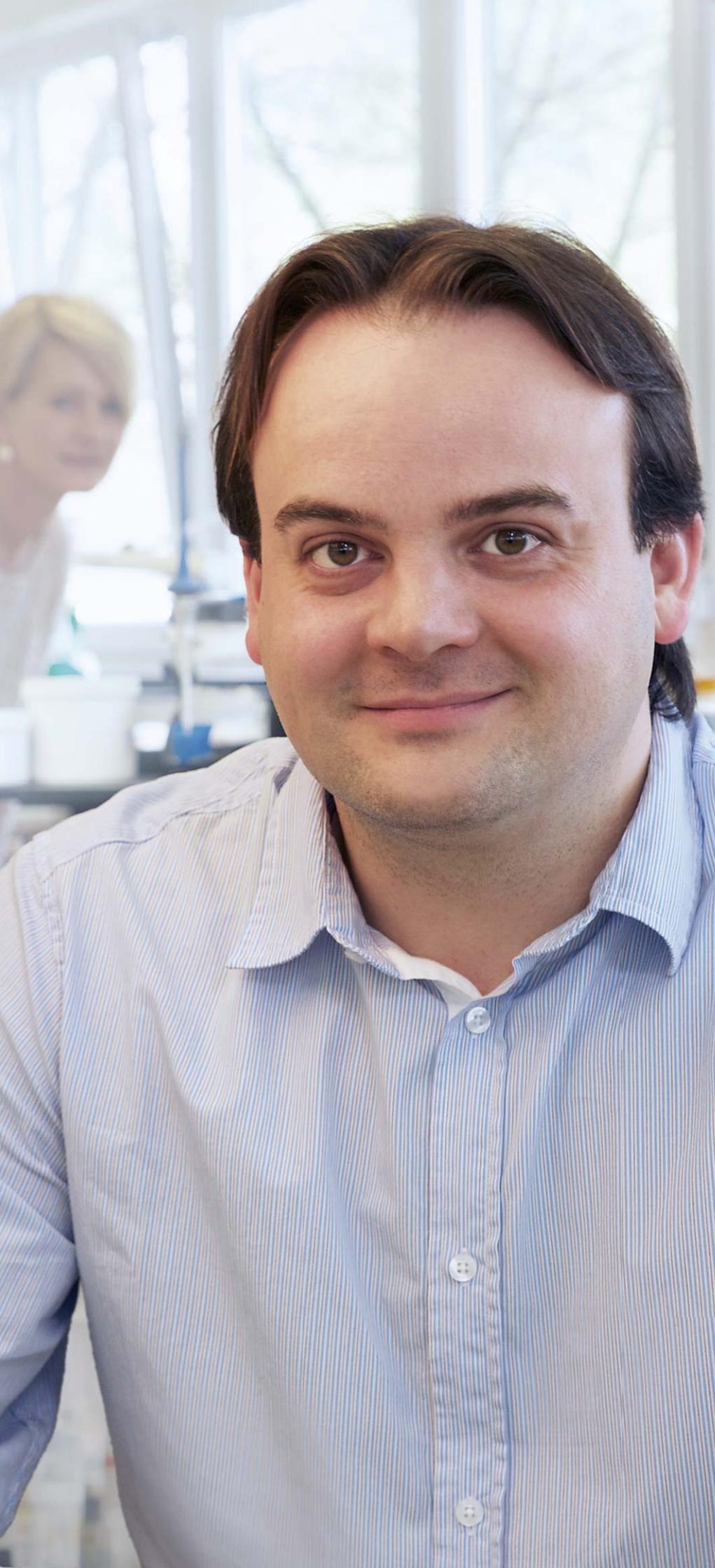
Infos zum Autor



Sander Concept GmbH
Infos zum Unternehmen

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

Lehrgebiet Praxisökonomie
Medizinische Hochschule Hannover
Carl-Neuberg-Straße 1, 30625 Hannover
Tel.: 0171 3271140
sander.thomas@mh-hannover.de
www.prof-sander.de



Praxen entlasten und unterstützen.

Alexander Müller,
Produktverantwortlicher und
Laborleiter Leipzig/Halle

„Mit unserem Alleinstellungsmerkmal – der Verbindung aus hoher Qualität, attraktivem Preis und ausgeprägtem Serviceverständnis – entsprechen wir exakt dem Anforderungsprofil der Zahnarztpraxen.“

Ihr Erfolg durch
unsere Mehrwerte.

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

Aktuelle Neuerungen zu den Themen Mindestlohn und Zivilprozesskosten

Eyk Nowak

Der seit dem 1. Januar 2015 geltende Mindestlohn hat in der Praxis gerade in Bezug auf die geringfügig beschäftigten Arbeitnehmer zu erheblichen Mehrbelastungen durch die vorgeschriebene detaillierte und zeitnahe Aufzeichnungspflicht für die Arbeitgeber geführt. Da regelmäßig auch mitarbeitende Familienangehörige in den Praxen beschäftigt sind, stellte diese zusätzliche Aufzeichnungspflicht in einem Bereich, in dem der Mindestlohn sicherlich wirtschaftlich keine Bedeutung hat, für viele nur eine neuerliche und zusätzliche Belastung dar.

Zumindest diesbezüglich kann jetzt auf eine vernünftige Erleichterung gehofft werden, denn das Bundesarbeitsministerium hat angekündigt, im Wege einer Rechtsverordnung die Aufzeichnungspflichten nun in Teilbereichen zu lockern.

Der Deutsche Steuerberaterverband e.V. hatte sich seit Jahresbeginn dafür eingesetzt, dass die Pflicht zur Aufzeichnung der Arbeitszeiten nur für solche Arbeitnehmer gelten soll, deren regelmäßiges monatliches Entgelt unter 2.000 EUR liegt, dass es für mitarbeitende Familienangehörige überhaupt keine Aufzeichnungspflichten geben soll und dass die Haftung des Auftraggebers nur auf Fälle begrenzt ist, in denen ein Unternehmer eigene vertragliche Verpflichtungen an andere Unternehmen weiterreicht. Nunmehr konnte sich der Verband offensichtlich mit diesen Forderungen durchsetzen.

Nachbesserungsbedarf besteht aus Sicht des Verbandes aber weiterhin bei der Behandlung von Praktikumsverhältnissen. Außerdem fordert der Verband zweckmäßigerweise, dass für geringfügig Beschäftigte die Aufzeichnungspflichten dann generell entfallen sollten, wenn es einen schriftlichen Arbeitsvertrag gibt, aus dem sich der Stundenlohn und die Arbeitszeit bereits eindeutig ergeben. Auch hier bleibt zu hoffen, dass der Steuerberaterverband sich mit dieser sehr sachgerechten Vereinfachung baldmöglichst Gehör verschaffen kann.

Ein weiteres interessantes, wenn auch für den Steuerpflichtigen nicht positives Urteil, kommt vom Bundesfinanzhof in München. Am 18.6.2015 (veröffentlicht am 12.8.2015) hat dieser entschieden, dass die Kosten eines Zivilprozesses im Allgemeinen keine außergewöhnlichen Belastungen im Sinne des § 33 EStG sind. Etwas anderes kann ausnahmsweise gelten, wenn ein Rechtsstreit einen für den Steuerpflichtigen existenziell wichtigen Bereich oder den Kernbereich menschlichen Lebens berührt (BFH, Urteil Az. VI R 17/14). Mit dieser erneuten Entscheidung hat der BFH seine erst kürzlich zugunsten der Steuerpflichtigen geänderte Rechtsprechung nun erneut geändert, und kommt damit faktisch auf den ursprünglich geltenden nachteiligen Rechtsstand zurück.

Noch im Mai 2011 hatte der VI. Senat des BFH entschieden, dass von einer Unausweichlichkeit von Zivilprozesskosten unter der Voraussetzung auszugehen sei, dass die beabsichtigte Rechtsverfolgung hinreichende Aussicht auf Erfolg bietet und nicht mutwillig erscheint. Denn streitige Ansprüche seien wegen des staatlichen Gewaltmonopols regelmäßig nur gerichtlich durchzusetzen oder abzuwehren. Da

die Parteien zur Durchsetzung ihrer Rechtsansprüche auf den Weg vor die Gerichte verwiesen würden, entstünden Zivilprozesskosten für den Kläger wie auch für den Beklagten unabhängig vom Gegenstand des Prozesses aus rechtlichen Gründen zwangsläufig.

Demgegenüber sei entgegen der bis zum Mai 2011 geltenden Rechtsprechung nicht auf die Unausweichlichkeit des der Streitgegenständlichen Zahlungsverpflichtung oder dem strittigen Zahlungsanspruch zugrunde liegenden Ereignisses abzustellen, weil der Steuerpflichtige im Verfassungsstaat des Grundgesetzes den Rechtsweg beschreiten müsse, um sein Recht durchzusetzen. Damit ebnete der VI. Senat des BFH seinerzeit die Abzugsfähigkeit solcher Zivilprozesskosten im Rahmen der außergewöhnlichen Belastungen. Diese Entscheidung hatte, neben Zustimmung, vielfach auch Kritik erfahren. Im Nachgang zur Entscheidung von 2011 hatte auch der Gesetzgeber bereits reagiert und mit dem „Gesetz zur Umsetzung der Amtshilferichtlinie sowie zur Änderung steuerlicher Vorschriften“ vom 26.6.2013 das früher geltende Abzugsverbot in § 33 Abs. 2 Satz 4 EStG wieder gesetzlich verankert.

Der VI. Senat des BFH begründet seine erneute Kehrtwende zum ursprünglichen Status damit, dass zwar „die Stetigkeit der Rechtsprechung des BFH als des obersten Gerichtshofs des Bundes für Steuern und Zölle ein wesentliches Element der Rechtssicherheit ist“. Er ist jedoch auch der Ansicht, dass hier schwerwiegende sachliche Gründe, und zwar vor allem der Gesichtspunkt einer notwendigen Vereinheitlichung der Rechtsanwendung und der Grundsatz der Gleichmäßigkeit der Besteuerung, eine erneute Änderung der Rechtsprechung des Senats gebieten. Danach sind die Kosten eines Zivilprozesses grundsätzlich nur dann als zwangsläufig anzusehen, wenn auch das die Prozessführung mit der Folge der Zahlungsverpflichtung adäquat verursachende Ereignis für den Steuerpflichtigen zwangsläufig ist.

Hintergrund für die Kehrtwende des VI. Senates ist, dass andere Senate des BFH sich der Auffassung der Abzugsfähigkeit von Zivilprozesskosten als außergewöhnliche Belastung nicht anschließen wollten, so dass die Gefahr bestand, dass der dann zuständige Große Senat sich der neuen Rechtsauffassung des VI. Senates dann ebenfalls nicht anschließen würde.

Für den Steuerpflichtigen zeigt sich anhand dieses Beispiels, wie komplex und langwierig die Rechtsfindung sein kann. Leider, in diesem Fall, dann auch noch zu Ungunsten der Betroffenen.

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



Infos zum Autor

Sag mal BLUE SAFETY, kann ich mit Wasserhygiene auch Geld sparen?



Ja. Eine Zahnarztpraxis mit fünf Behandlungseinheiten spart pro Jahr bis 6.000 €.

Wie? Durch Entfall von Entkeimungsmitteln und Intensiventkeimungen. Durch Übernahme akkreditierter Wasserproben gem. DIN EN ISO 19458 durch BLUE SAFETY. Durch Entfall von Reparaturkosten durch Verstopfungen mit Biofilm.

Klingt stichhaltig? Ist es auch. Und Sie können das auch.

In diesem Fall beträgt **die Kostenersparnis durch SAFEWATER 4.900 €.** Jährlich.



Biofilme in dentalen Behandlungseinheiten



Dr. med. dent. Heide-Marie Hoffmann, Schifferstadt

Zufriedene BLUE SAFETY-Anwender
seit 5 Jahren

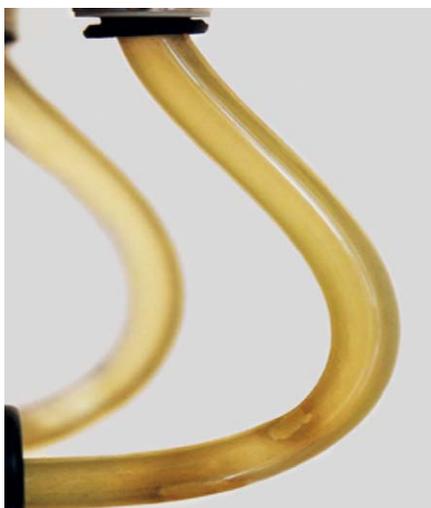


Video-Erfahrungsberichte auf
www.bluesafety.com

Tausende Behandlungseinheiten
erfolgreich dauerhaft saniert



Informieren und absichern
Kostenfreie Hygieneberatung
Fon 0800 25 83 72 33



Wegen H₂O₂: Biofilmbildung



Mit SAFEWATER von BLUE SAFETY

Biofilme sicher verwenden. Stets Produktinformationen und Kennzeichnung lesen.

Abrechnungsmöglichkeiten der Alterszahnvorsorge

Judith Kressebuch

Durch den demografischen Wandel müssen sich das Gesundheitswesen und damit auch die Zahnärzte auf eine ansteigende Zahl älterer Menschen einstellen. Nach Bevölkerungsvorausberechnungen wird sich die Zahl der über 60-Jährigen in Deutschland bis zum Jahr 2030 um 73 Millionen auf 28,05 Millionen gegenüber 2009 (21,2 Millionen) erhöhen. Dies entspricht einem Zuwachs von 34,5 Prozent. Somit wären 37 Prozent der Einwohner über 60 Jahre.

Die älteren Patienten gehen zwar immer häufiger zum Hausarzt, die Vorsorge der Zähne wird jedoch oft vernachlässigt. Besonders bei älteren Menschen ist eine regelmäßige Kontrolle und Reinigung der Zähne, der Mundschleimhaut und des Zahnersatzes unerlässlich. Durch die Einnahme von Medikamenten und chronische Krankheiten besteht ein erhöhtes Risiko, an Karies, Gingivitis oder Parodontitis zu erkranken.



Die Fingerfertigkeit lässt im Alter nach, dies wirkt sich auf die Putztechnik und Mundpflege aus. Oft wird die Reinigung durch Zahnersatzkonstruktionen noch erschwert. Den älteren Patienten kann evtl. zu einer elektrischen Zahnbürste geraten werden. Auch die regelmäßige professionelle Zahn- und Prothesenreinigung ist zu empfehlen. Hierzu muss sich die moderne Praxis besser auf Senioren einstellen. Ältere Menschen brauchen mehr Zeit und eine konkretere Ansprache. Es empfiehlt sich, die Patienten für ein Recallsystem zu gewinnen und ihnen die Dringlichkeit der Prophylaxe nahezubringen.

Folgende Leistungen können den Patienten angeboten werden:

Mundhygienestatus	GOZ 1000
Kontrolle des Übungserfolgs	GOZ 1010
Professionelle Zahnreinigung	GOZ 1040
Entfernung der Zahnbeläge	GOZ 4050/4055
PAR-Therapie, geschlossen	GOZ 4070/4075
PAR-Therapie, offen	GOZ 4090/4100

Kontrolle nach Entfernung der Zahnbeläge ...	GOZ 4060
Subgingivale Reinigung	Analogie §6 Abs. 1 GOZ
Full Mouth Disinfection	Analogie §6 Abs. 1 GOZ
Prothesenreinigung	§9 GOZ
Untersuchungen und Beratungen	GOZ 0010, GOÄ 1, 5 und 6
Lokale Fluoridierungsmaßnahmen	GOZ 1020
Kontrolle, Finieren/Polieren Restauration	GOZ 2130

in separater Sitzung

Um das Honorar exakt zu ermitteln, sollte der individuelle Stundensatz herangezogen werden. Nur so kann die Praxis auf Dauer wirtschaftlich und rentabel arbeiten.

Beispiel: Die geschätzte Behandlungsdauer liegt bei circa 30 Minuten. Bei einem Stundensatz von 250,00EUR benötigt der Behandler ein Honorar von 125,00EUR. Je nachdem, welche Ziffern berechnet werden, muss der Faktor der Leistung angepasst werden.

Fazit

Der Anteil der Senioren an der Bevölkerung wird in den nächsten Jahren deutlich zunehmen. Hierauf sollte sich die moderne Zahnarztpraxis vorbereiten. Es ist wichtig, den älteren Patienten die Bedeutung und Notwendigkeit der Zahnvorsorge ins Bewusstsein zu bringen.



Infos zur Autorin



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

Komfort – neu definiert

CP-ONE PLUS

AKTION!
Besuchen Sie uns am Messestand
und fragen Sie nach dem Sonderpreis
für unsere **CP-ONE PLUS!**



Neues „shockless“ System



Das neue „shockless“ System eliminiert alle Erschütterungen des Stuhls, hält den Patienten ruhig und bequem und garantiert eine stressfreie Behandlung.

Diese Vorteile bietet die neue CP ONE Plus Behandlungseinheit:

- bequemer Einstieg, besonders für ältere und behinderte Patienten, komfortable Lagerung
- Beratung des Patienten auf Augenhöhe durch das abknickbare Fußteil
- neue rotierende Speischaile und automatischer, sensorgesteuerter Mundglasfüller
- neu konstruierter Fußschalter, der alle Funktionen über das Drücken und Drehen einer Scheibe steuert
- das intuitive Bedienfeld am Arzttisch bietet vielfältige Funktionen und ein organisches EL-Display
- der bewährte Belmont Hydraulikantrieb arbeitet zuverlässig, verschleißresistent, leise und komfortabel, auch die Kopfstütze wird hydraulisch bewegt

Warum entscheiden sich jedes Jahr über 17.000 Zahnärzte weltweit für einen Belmont-Behandlungsplatz?

Partner von:



Belmont
TAKARA COMPANY EUROPE GMBH

Wir freuen uns auf Ihren Besuch

FACH DENTAL LEIPZIG	Halle 1 Stand F57
FACH DENTAL SÜDWEST 2015	Halle A6 Stand G11
	Halle 5.0 Stand E24
	Halle 4 Stand D20

Berner Straße 18 · 60437 Frankfurt am Main
Tel. +49 (0) 69 50 68 78-0 · Fax +49 (0) 69 50 68 78-20
E-Mail: info@takara-belmont.de · Internet: www.takara-belmont.de

Ich wurde doch noch nie geprüft!

Gabi Schäfer

„Ich wurde doch noch nie geprüft!“ – dies bekomme ich häufig in meinen Praxisberatungen zu hören, wenn ich auf Regressrisiken in der Patientendokumentation stoße und diese Risiken dem Praxisinhaber zu vermitteln versuche.

Ja – er wurde noch nie geprüft – ein Glückspilz, der völlig unauffällig ist, der auch noch nie eine Steuerprüfung hatte, und natürlich von einem Schweizer Zöllner mit 30 Kisten Wein im Auto an der Grenze einfach durchgewunken wird.



Alle anderen Zahnarztpraxen, die auch nicht „auffällig“ werden, müssen im Rahmen der gesetzlich vorgeschriebenen Zufälligkeitsprüfung damit rechnen, statistisch gesehen alle 12,5 Jahre sich von einem Prüfungsausschuss jeweils vier zurückliegende Quartale prüfen und mit entsprechenden Konsequenzen begutachten zu lassen.

Wenn man also jahrelang nicht „auffällig“ geworden ist, hat man vielleicht die Hinweise seines Praxisprogramms zur 100-Fall-Statistik beachtet und in vorseilendem Gehorsam Röntgenaufnahmen bei Wurzelbehandlungen „vorsorglich“ gestrichen und nicht zur Abrechnung gebracht.

In einer Wirtschaftlichkeitsprüfung wird allerdings ein derartiger vorseilender Gehorsam mit der Streichung der gesamten Wurzelbehandlung honoriert – denn eine lege artis-Behandlung zulasten der Krankenkasse setzt zwingend eine Eingangs- und eine Abschlussröntgenaufnahme voraus.

Auch die Abrechnung einer PAR-Behandlung wird gnadenlos gestrichen, wenn die Praxis den Wunschvorstellungen des Patienten folgt, der sein Geld lieber in den nächsten Urlaub anstatt in professionelle Zahnreinigungen investiert.

Denn ohne aktive Mitwirkung des Patienten – die durch eine regelmäßige PZR dokumentiert wird – darf eine PAR-Behandlung zulasten der Krankenkasse nicht durchgeführt werden.

Besonders gut machen sich auch die aus dem „BEMA-Streuer“ in die Abrechnung eingebrachten Leistungen wie „sK“, „Mu“, „üZ“: ohne Diagnose, ohne Regio, ohne Dokumentation, bei denen der Zahnarzt im Prüfungsgespräch nur mit „Hmmm, keine Ahnung ...“ seine wirtschaftliche Behandlungsweise rechtfertigen kann.

Und was meint mein „Glückspilz“ nun zu meinen Einwendungen?

„Warten wir doch erst einmal ab, lassen Sie doch erst einmal den Einschreibebrief kommen – dann fange ich an, zu dokumentieren ...“ Aber was dokumentiert er bloß, wenn er sich an die Fälle nicht mehr erinnern kann? Wer nicht hören will, muss zahlen.

„Meins bleibt meins“ findet nicht in Mainz statt, sondern an den unten aufgeführten Orten und Daten. Das Anmeldeformular ist zu finden unter www.synadoc.ch. Wer sich bis zum 20. September anmeldet, wird mit einem Rabatt von 45 EUR pro Teilnehmer belohnt.

Hannover: Samstag, 31.10.2015

Bielefeld: Mittwoch, 4.11.2015

Düsseldorf: Samstag, 7.11.2015

Zwickau: Mittwoch, 11.11.2015

Dresden: Freitag, 13.11.2015

Leipzig: Samstag, 14.11.2015

Potsdam: Mittwoch, 18.11.2015

Erfurt: Freitag, 20.11.2015

Nürnberg: Samstag, 21.11.2015

Heidelberg: Freitag, 27.11.2015

Frankfurt am Main: Samstag, 28.11.2015

Stuttgart: Freitag, 4.12.2015

Freiburg im Breisgau: Samstag, 5.12.2015

Die Veranstaltungen finden jeweils von 9.00 bis 16.30 Uhr statt.

Synadoc AG

Gabi Schäfer

Münsterberg 11

4051 Basel, Schweiz

Tel.: +41 61 2044722

Fax: 0800 101096133

kontakt@synadoc.ch

www.synadoc.ch



Infos zur Autorin

Bild: © David Crockett

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)

Der Umgang mit Einmalprodukten im internen Hygienemanagement

Christoph Jäger

Der Autor dieses Fachartikels unterstützt Praxisinhaber und deren Mitarbeiterinnen bei der Einführung des gesetzlich geforderten Hygienemanagementsystems in die Organisationsstruktur einer Zahnarztpraxis. Hierzu findet am Anfang der Unterstützung die notwendige Ist-Analyse des jetzigen Standes des internen Hygienesystems statt. Die Ist-Analyse wird in Form einer umfangreichen Hygienebegehung durchgeführt. Hier werden alle Räume einer Praxis begangen und den Mitarbeiterinnen zahlreiche Fragen rund um das interne Hygienesystem gestellt. Es werden auch die Schränke und Schubladen der Behandlungsräume überprüft und Instrumente und Materialien begutachtet. Hier kommt es nun vor, dass in sehr vielen Praxen erkannt wird, dass Einmalartikel mehrmals zur Anwendung kommen.

Dieser Fachbeitrag soll Ihnen und Ihren Mitarbeiterinnen einige wichtige Hintergründe zu dem Thema Einmalprodukte vermitteln.

Worum geht es?

Sehr oft wird während einer Praxisbegehung festgestellt, dass im Bereich der Prophylaxe „Polierbürstchen“ mehrmals zur Anwendung an unterschiedlichen Patienten kommen. Polierbürstchen sind Einmalartikel und dürfen somit nicht mehrmals verwendet werden. Dass es sich hierbei um einen Einmalartikel handelt, kann ein Benutzer am Polierbürstchen selbst nicht feststellen. Das wird erst deutlich, wenn man sich die Verpackung genauer ansieht. Der Grund dafür, dass es sich bei den Polierbürstchen um Einmalartikel handelt, liegt in der Aufbereitung dieser Medizinprodukte begründet. Polierbürstchen müssten in der Risikogruppe „semikritisch B“ eingestuft werden, wenn es keine Einmalprodukte wären. Das Problem liegt hier im „B“ – mit erhöhten Anforderungen an die Aufbereitung – begründet. Ein benutztes Polierbürstchen lässt sich – auch aus wirtschaftlichen Gründen – nicht mehr aufbereiten.

Wichtige zu beachtende Hinweise werden in Symbolen auf den Verpackungen kenntlich gemacht. Hier gibt es zahlreiche Symbole bzw. Piktogramme für das zahnärztliche Gesundheitswesen. Das Symbol für ein Einmalprodukt lässt sich einfach beschreiben. Es handelt sich bei diesem Piktogramm um einen Kreis, in dem eine durchgestrichene 2 steht. Die durchgestrichene 2 bedeutet, dass das Produkt kein zweites Mal verwendet werden darf. Viele befragte Mitarbeiterinnen kennen bedauerlicherweise die Bedeutung dieser Symbole nicht und handeln daher bei der Überbenutzung sicherlich in Unkenntnis.

Auch Trennscheiben gehören in die Kategorie der Einmalprodukte. Trennscheiben lassen sich hygienisch nicht aufbereiten.

Was beschreiben die Hersteller für Einmalprodukte?

Verstärkt wird die Unkenntnis durch die Hersteller. Mitarbeiterinnen, die mit dem Einkauf solcher Einmalartikel beauftragt werden, erhalten nicht ohne Weiteres den Hinweis, dass es sich bei dem zu bestellenden Produkt um einen Einmalartikel handelt. In der Produktbeschreibung der Hersteller wird in den meisten Fällen auf eine solche wichtige Information nicht hingewiesen. Die Befürchtung der Hersteller liegt auf der Hand.

Der Hinweis auf ein Einmalprodukt ist nicht verkaufsfördernd. Die Erkenntnis, dass es sich bei dem eingekauften Produkt um ein Einmalprodukt handelt, erfährt die Praxis erst beim Wareneingang und der damit verbundenen Begutachtung der Verpackung bzw. der Produktbeschreibung.

Weitere Einmalprodukte

Auch Spritzen, die zur Spülung während einer Behandlung verwendet werden, kommen in sehr vielen Praxen mehrfach zur Anwendung. Auch wenn die Nadel gewechselt wird (kommt leider auch nicht immer vor), handelt es sich bei der Spritze selbst um ein Einmalprodukt. Auch hier gibt es das oben beschriebene Piktogramm auf der Verpackung der Spritze. Leider übertreiben Praxen diese mehrfache Verwendung, sodass die Spritze sichtbare Gebrauchsspuren aufweist. Wird eine solche Spritze nun – unbewusst – auf dem Schwebetisch einer Behandlungseinheit vor den Augen eines Patienten abgelegt und bemerkt der Patient diese Mehrfachbenutzung, dann kann das zu ernsthaften Konsequenzen für die Praxen führen. Beschwerd sich nun dieser Patient beim zuständigen Gesundheits- oder Gewerbeaufsichtsamt, so kommt es innerhalb von zwei, drei Stunden zu einer „anlassbezogenen“ Hygienebegehung in der betroffenen Praxis. Der Vorwurf, Einmalprodukte mehrfach verwendet zu haben, wird dann sehr schwer aus der Welt zu schaffen sein. Diesen dann folgenden Ärger sollte jede Praxis, wegen Einwegspritzen, vermeiden.

Machen Sie Ihre Mitarbeiterinnen fit

Wie bereits oben beschrieben, gibt es sehr viele unterschiedliche Piktogramme auf den Verpackungen der Produkte im zahnärztlichen Gesundheitswesen. Die Piktogramme und deren Bedeutung lassen sich leicht aus dem Internet recherchieren. Drucken Sie diese Erläuterungen aus und schulen Sie Ihre Mitarbeiterinnen in der nächsten Teambesprechung. Sie können auch in Ihr Lager gehen und anhand der dort eingelagerten Materialien mit den dazugehörigen Verpackungen eine Produkt- bzw. Piktogrammschulung durchführen. Im Übrigen kennen sehr viele Mitarbeiterinnen auch nicht das Piktogramm, welches ein Verfalldatum erklärt. Es handelt es sich bei einem Verfalldatum um eine Sanduhr. Hier läuft eine Zeit ab!

Qualitäts-Management-Beratung

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



Infos zum Autor



Besticht mit umfassender Rückverfolgbarkeit: der neue Lisa Remote Klasse B Sterilisator



Die neue Lisa Remote: Mit nichts Anderem vergleichbar.

Die Lisa Remote Mobile App (für iOS und Android) ermöglicht umfassende Optimierung der Rückverfolgbarkeit in Ihrer Praxis. Das bedeutet mehr Sicherheit und eine rechtskonforme Dokumentation.

* Beim Kauf einer neuen Lisa Remote bis 18.12.15 erhalten Sie € 1.000,- für Ihren alten Sterilisator, egal welches Fabrikat.

lisa REMOTE

Prognose und Wirklichkeit

Wolfgang Spang

„Bei der aktuell positiven Entwicklung auf den Rohstoffmärkten stellt sich für viele Anleger die Frage, wie sie von diesem Trend profitieren können. [...] Zu erkennen ist dies auch daran, dass immer mehr Analysten und Börsenzeitungen dieses Thema aufgreifen. Die fast einstimmige Meinung dieser Profis ist, dass der Rohstoffsektor vor einer längeren Aufwärtsperiode steht. Optimistischste Prognosen, wie die von Jim Rogers, einem der erfolgreichsten Fondsmanager und Gründer des ersten Hedgefonds zusammen mit George Soros, gehen von einer Zeitspanne von 15 Jahren aus, in denen Rohstoffe alle anderen Anlageklassen schlagen werden. Werden die Analysten und Fondsmanager nach dem Grund ihres Optimismus gefragt, so kommt oftmals die Antwort, dass die Nachfrage aus dem asiatischen Raum, hier insbesondere aus China und aus Indien, nicht mehr durch das begrenzte Angebot gedeckt werden kann. Somit besteht eine Übernachfrage nach Rohstoffen, die wegen langer Vorlaufzeiten zur Entdeckung und Erschließung von neuen Rohstoffquellen nicht zu befriedigen ist. Durch dieses kontinuierliche Angebotsdefizit werden die Preise für Rohstoffe auch noch eine längere Zeit hoch bleiben oder sogar noch steigen.“ (C. Kull/T. Anh Lam, 2005). Dieses Zitat aus einer Bachelor-Arbeit fasst wunderbar die Stimmung vor 10 Jahren zusammen. Ein dauernder Anstieg der Rohstoffpreise schien fast „alternativlos“ und Rohstofffonds mussten in jedes Depot.

Die damaligen Star-Fonds Merrill Lynch (heute BGF) World Gold Fund und Merrill Lynch (heute BGF) World Mining Fund wurden gekauft und gekauft, weil es konnte und musste nur aufwärts gehen. Es ging auch steil aufwärts. Trotzdem dachte ich in der ZWP 4/2007 gegen den Trend: „Ein Warnsignal ist durchaus auch, dass die Fondsindustrie Rohstoffe entdeckt hat und gerade haufenweise Rohstofffonds auf den Markt wirft. Die Menge an neuen Fonds und die Spezialisierung auf einzelne Rohstoffsegmente wie Silber oder Uran usw. deuten auf eine starke Überhitzung hin, ähnlich wie bei Technologie-/Medien- und Telekommunikationsfonds 1999.“ Mit der Aussage war ich derzeit etwas voraus, denn noch bis Mitte 2008 stiegen die Kurse weiter steil, stürzten dann ebenso steil im Rahmen der Finanzkrise ab, um danach bis 2011 wieder die alten Höchstniveaus zu erreichen. Der Himmel schien offen. Doch leider kam es anders, denn seither fallen und fallen und fallen die Rohstoffpreise, sogar der Goldpreis. Die Starfonds von damals notieren inzwischen fast wieder auf dem Niveau von 2004 und die Mehrzahl der Anleger sitzt auf Verlusten. Jetzt kursieren bei Gold sogar schon Prognosen von 750 EUR pro Unze.

Noch im Rohstoffboom begann dann der BRIC-Boom. „Mit imponierenden Wachstumsraten stürmen Brasilien, Russland, Indien und China an die Spitze der Weltwirtschaft. [...] Vieles spricht dafür, dass diese Wachstumsstory noch lange nicht zu Ende ist. [...] So gehören Brasilien und vor allem Russland schon heute zu den weltweit wichtigsten Rohstofflieferanten. Brasilien ist der größte Lieferant von Eisenerz, Russland versorgt ganz Westeuropa mit Erdgas und verfügt über riesige Ölreserven. Angesichts des wachsenden globalen Rohstoffhungers deutet nichts auf sinkende Exportchancen der Lieferländer hin.“

(FOCUS-MONEY 48/2006). Ich brauche ja nicht viel dazu schreiben, denn wenn Sie in den letzten Monaten nur ein klein wenig die Nachrichten und die Wirtschaftspresse verfolgt haben, dann wissen Sie, dass diese Wachstumsstories viel, viel schneller als vorhergesagt zu Ende sind.

Wer jetzt mit etwas gesundem Menschenverstand 1 und 1 zusammenzählt, der kommt zu dem Ergebnis, dass der Aufschwung der Weltwirtschaft noch nicht in Sicht ist. Aus einem ganz einfachen Grund: Solange die Rohstoffpreise fallen, findet kein „weltweiter Aufschwung“ statt. Erst wenn die Rohstoffpreise auf breiter Basis und nachhaltig wieder steigen, ist eine stabile und steigende Nachfrage vorhanden. Diese Nachfrage kommt aus steigender Produktion, und die Produktion steigt nur dann, wenn die Nachfrage und der Verkauf von Gütern steigt ...

Deshalb glaube ich noch nicht an den breiten Aufschwung und bleibe weiter mit dem Fuß auf der Bremse.

Auch das Mythos-Modethema „Emerging Markets“ wird gerade etwas entzaubert. Ich habe den Verdacht, dass hier in weiten Anlegerkreisen übersehen wurde, wie klein der Kapitalmarkt in den Emerging Markets ist und wie sehr deshalb die Marktentwicklung von den Kapitalzuflüssen oder -abflüssen abhängt. [...] Eines allerdings ist ganz klar: Wenn Anleger Geld aus den sich entwickelnden Börsen abziehen, dann hat dies meist stärkere Auswirkungen als bei den etablierten Weltbörsen. Gründe sind schlichtweg die geringeren Marktkapitalisierungen der Schwellenländerbörsen, die auch von gestandenen Experten häufig falsch eingeschätzt werden. Oder hätten Sie gewusst, dass die Börse Indiens genauso groß ist wie die Marktkapitalisierung der Wells Fargo-Aktie? Oder die Börse Mexikos mit der Größe von Chevron vergleichbar ist? Der chilenische Aktienmarkt ist genauso groß wie der Newcomer Netflix und die Börse Russlands bringt es gerade einmal auf eine Marktkapitalisierung wie das Unternehmen Intel. Also überlegen Sie sich gut, in welchem Markt Sie investiert sein wollen, wenn die Masse der Anleger ihr Geld abzieht.“ (Greiffbar 08/15)

In der letzten Ausgabe hatte ich Ihnen den Schroder GAIA Egerton empfohlen, der für einen kurzen Zeitraum wieder zu kaufen war. Aber bis das Heft gedruckt war, nahm der Fonds schon keine Gelder mehr an. Ich bleibe in meinem Depot bei schwankungsarmen Aktienfonds mit gutem Ertrag, wie dem Greiff Special Situations. Der hat in diesem Jahr einen Wertzuwachs von fast 7% erzielt, läuft extrem schwankungsarm und hat in 2008 nur 4,3% verloren. Kein Wunder, dass der Fonds einen deutlichen Mittelzufluss erlebt hat. Greiffen Sie zu, solange der Fonds noch zu kaufen ist, denn das Fondsmanagement hat angekündigt, dass ein Soft Closure bevorsteht. Das heißt, der Fonds wird in Kürze keine neuen Anlegergelder mehr annehmen, um seine Anlagestrategie nicht zu gefährden. Gut für alle, die den Fonds dann im Depot haben. Schlecht für alle die, die nicht rechtzeitig gehandelt haben.

ECONOMIA Vermögensberatungs- und Beteiligungs-GmbH

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



Infos zum Autor

Doppelt gemoppelt hält besser. Gilt jetzt auch für Wurzelfüllungen.

Der größte Feind einer guten Wurzelfüllung ist der Keim: Wenn der Wurzelkanal rekontaminiert, geht's dem Zahn nicht lange gut. Mit Perma Evolution können Sie Ihren Patienten jetzt dauerhaft helfen. Unser Sealer kombiniert nämlich eine erstklassige Füllstabilität mit mikrobizider Wirkung. Ergo: Was keimfrei ist, bleibt auch so. www.becht-online.de



BESSER BECHT. MADE IN OFFENBURG.

 **Becht**

ALFRED BECHT GMBH

HanChaDENT:

Mit Teamerweiterung und Schulungen noch direkter am Kunden



Firmeninhaber Michael Ermerling (l.) und Kundenberater André Obenauf.

Das Unternehmen HanChaDent, Spezialist für hochwertige Dental- und Medizintechnik, hat das Team der Kundenberatung um André Obenauf verstärkt – für weiterhin erstklassigen Service. So bietet das Onlineangebot alle notwendigen

Produkte des täglichen Praxisbedarfs und hohen Komfort für Ultraschall, Chirurgie, Diagnostik, Endodontie sowie Dentalmikroskopie und Lupenbrillen.

Doch „ohne Fachwissen geht nichts“, weiß Firmeninhaber und Optikspezialist Michael Ermerling. Vor-Ort-Schulungen und Fortbildungen sind bei HanChaDent deshalb selbstverständlich, zuletzt bei Lupenbrillenhersteller ExamVision auf der dänischen Insel Samsø im Kattegat. Ein auch künftig hervorragender Kundenservice mit bester Beratung durch HanChaDent ist somit garantiert.

Dabei punktete der dänische Spezialist für Lupenbrillen nicht nur mit hervorragender Qualität; auch das Design ist mit dem Red Dot Award 2014 ausgezeichnet. „HanChaDent präsentiert im Onlineshop ausschließlich Produkte, von denen wir selbst zu 100 Prozent überzeugt sind“, so Michael Ermerling. „Die Lupenbrillen vom ExamVision passen deshalb genau zum Portfolio von HanChaDent.“

HanChaDent Medizin- und Dentaltechnik
 Tel.: 034203 442145
www.hanchadent-shop.de

Qualitätssystem:

Prophylaxe: Mehr als Wellness für die Zähne

Viele Patienten sind verunsichert. Der Zahnarzt sagt Ihnen, dass eine Prophylaxe und die darin enthaltene Professionelle Zahnreinigung (PZR) wichtig für den Erhalt der Zähne ist. Sie beugt Karies und Parodontitis vor. In den Medien hören sie, dass viele Krankenkassen die Kosten für entsprechende Behandlungen nicht tragen. Der Patient muss also oft aus eigener Tasche zahlen, was der Zahnarzt ihm empfiehlt. Der IGeL-Monitor vom Medizinischen Dienst des Spitzenverbandes Bund der Krankenkassen (MDS) sorgt



für weitere Verunsicherung. Er bewertet den Nutzen einer PZR als fraglich. Allein aus dem Grund, dass es keine Studien gibt, die den Vorteil einer PZR bestätigen.

Zahnarzt und goDentis-Geschäftsführer Dr. Björn Eggert sieht das anders. Er spricht sich für die PZR und eine regelmäßige Prophylaxe aus: „Parodontitis ist eine chronische Erkrankung. Wenn bakterielle Beläge nicht regelmäßig von einer Fachkraft entfernt werden,

kehrt eine Parodontitis zurück.“ Besonders sinnvoll ist die Professionelle Zahnreinigung bei:

- kieferorthopädischer Behandlung
- parodontaler Erkrankung.

Nur so beugen Patienten bleibenden Schäden etwa durch Karies vor. Aus diesem Grund schreibt das Qualitätssystem goDentis Prophylaxe groß und unterstützt Zahnarztpraxen mit dem goDentis-Prophylaxekonzept.

goDentis Gesellschaft für Innovation in der Zahnheilkunde mbH
 Tel.: 0800 374-6061 (gebührenfrei)
www.godentis.de

ANZEIGE

Frielingsdorf & Partner
 - Vereidigte Sachverständige -

PRAXIS-WERTGUTACHTEN

• Unterhalt • Verdienstausschlag

Köln • Hannover • Wiesbaden

www.frielingsdorf-partner.de

Telefon (02 21) 13 98 36 - 77

3. DIKON:

Neue Dimension der Poster-Präsentation

Anlässlich des 3. DENTSPY Implants Kongress (DIKON) vom 18. bis 19. September 2015 in Berlin werden die wissenschaftlichen Poster erstmals im Rahmen einer Digitalen Poster-Präsentation (DPP) vorgestellt. Die Teilnehmer vor Ort, aber auch externe Nutzer, können sich die internetbasierten Poster anschauen und auch downloaden.

Poster-Präsentationen sind ein wesentlicher Bestandteil von großen nationalen und internationalen wissenschaftlichen Kongressen. Sie finden in der Regel ganz klassisch als tatsächliche Präsentation von gedruckten „Postern“ statt. Experten und auch der wissenschaftliche Nachwuchs haben auf diese Weise die Möglichkeit, erste Ergebnisse ihrer Arbeit einem breiteren Fachpublikum vorzustellen. Die gängigen Poster-Präsentationen sind aber z.B. in Bezug auf das Layout, die Informationstiefe, die Möglichkeit der Verbreitung sowie in Bezug auf das Umfeld der Präsentationen recht ineffizient und im digitalen Zeitalter nicht mehr up to date.



Website – Digitale Poster-Präsentation

DENTSPY Implants stellt daher zum 3. DIKON erstmals eine internetbasierte digitale Präsentation (DPP) von wissenschaftlichen Postern vor. Diese DPP ermöglicht eine völlig neue Dimension der Darstellung und Verbreitung von wissenschaftlichen Arbeiten mit erheblichen Vorteilen für Autoren und Nutzer. Auf zwei großen Präsentationsmonitoren stehen während des gesamten Kongresses alle eingereichten Poster digital zur Verfügung. Via Touchscreen kann durch Texte und Bilder gescrollt und es können Hintergrundinformationen zum Autor eingeholt werden. Wer von einem Poster begeistert ist oder es sich für später vormerken möchte, kann es mit nur einem Klick per E-Mail versenden.

Auch diejenigen, die nicht am 3. DIKON teilnehmen, können unter www.zwp-online.info/dikondpp ab dem 18. September 2015 neben einer ausführlichen Live-Berichterstattung zudem die digitalen Poster am PC, auf dem Tablet und mit dem Smartphone abrufen oder einsehen.

Quelle: ZWP online

hypo-A

Premium Orthomolekularia

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

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten durch ergänzende bilanzierte Diät

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

Studien-geprüft!



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 9.2015

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

Kausale Therapie:

Parodontitis – eine Ernährungskrankheit

Die Kausalität von Bakterium und Krankheit gilt als Faktum in der modernen Medizin. Prof. Dr. Bosch von der Universität Kiel konnte mit seinem internationalen Team zeigen, dass pathogene Bakterien und Pilze sich nur dann ausbreiten können, wenn das Immunsystem bzw. die gesunde Bakterienflora gestört ist. Weiter wurde

gezeigt, dass eine gesunde Bakterienflora wieder hergestellt werden kann, indem man „die richtigen Bakterien“ zum Beispiel über eine Stuhltransplantation zuführt.

Eleganter und appetitlicher setzt Itis-Protect bei therapierefraktärer Parodontitis an: Durch die auf vier Monate angelegte Darmsanierung als Kombination aus Antioxidantien, Mineralstoffen, Vitaminen und lebensfähigen Symbionten sind selbst schwerste Parodontitisfälle schonend und nachhaltig kurierbar. Die

Heilungsrate in der Studiengruppe lag bei 60 Prozent nach Itis-Protect IV. Alle verbliebenen Teilnehmer hatten eine reduzierte Destruktionsaktivität. Durch diesen breiten, ganzheitlichen Therapieansatz kommt es zu einer Stabilisierung und Optimierung des Immunsystems, das darüber hinaus wichtig ist für die Wundheilung und das komplikationslose Einwachsen von Implantaten. Itis-Protect I-IV ist studiengeprüft und mit dem Wissenschaftspreis CAM-Award 2013 von der Gesundheitsministerin in NRW ausgezeichnet worden. Die erfolgreiche Therapie kann durch Trinken von zwei Liter frischem Wasser aus Glasflaschen pro Tag und eine Ernährungsumstellung auf frische Biokost weiter optimiert werden.



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

Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Entsorgung beginnt mit e. enretec



Haben Sie noch alle Tassen im Schrank?

-  Für **jeden gefüllten Behälter** (herstellerunabhängig) aus Ihrem Amalgamabscheider, den Sie über enretec entsorgen, erhalten Sie ab sofort eine Tasse von uns!
-  Die kostenfreie Abholung und Entsorgung können Sie wie folgt veranlassen:
-  Tel.: 0800 100 55 56
Fax: 0800 100 55 57
Mail: info@enretec.de
-  Eine Auszahlung des Gegenwertes ist nicht möglich. Die Abholung und Entsorgung erfolgt im Rahmen der angezeigten Freiwilligen Rücknahme Ihres Dental-Depots.

Aktion läuft bis zum 31.03.2016
Bei der Beauftragung der Abholung und Entsorgung das Stichwort „Tasse“ angeben.



e-box für MST 1 Die Alternative zum Metasys MST1!

Jetzt Neu!

Amalgamauffangbehälter für den Amalgamabscheider MULTI SYSTEM TYP 1 von Metasys



Besser als das Original

- ✓ Hochwertiger Kunststoff mit Abperleffekt
- ✓ Erstklassige Verarbeitung
- ✓ **Kostenfrei** im Austausch gegen einen gefüllten Behälter

Stellen Sie jetzt um und erhalten Sie stets einen **neuen und hygienisch einwandfreien Behälter.**

TÜV NORD CERT GmbH bestätigt:
✓ nach DIN EN ISO 11143 geprüft
✓ Abscheiderate gem. Original

Kostenfreie Hotline: 0800 100 55 56

www.enretec.de



Unser Zertifizierungsstandard

Konventionelle Einheiten zur Vollbehandlung
ab € 14.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)

Konventionelle Einheiten für KFO-Prophylaxe
ab € 11.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)



Abb. ähnlich

Dent-Medi-Tech Dentalgroßhandel

Im Redder 58 A · 21339 Lüneburg
Tel. 04131 2638730 · Fax 2638732
info@dentmeditech.de
www.dent-medi-tech.de

*Fordern Sie noch heute unseren
kostenlosen, ausführlichen Katalog an!*

*Besuchen Sie uns
auf den Fachdentalmessen in
Stuttgart und Frankfurt*



Abb. ähnlich

Autarke Behandlungssysteme zur Vollbehandlung
ab € 19.500,-
(zzgl. MwSt. + Montage)

Autarke Behandlungssysteme für KFO-Prophylaxe
ab € 15.900,-
(zzgl. MwSt. + Montage)

Autarkes Behandlungssystem: Mit flüsterleisem Einbaukompressor, flüsterleiser Einbausaugmaschine und mit geschlossenem Wassersystem. Es sind keinerlei Leitungen notwendig. Keine aufgerissenen Fußböden kein Schmutz oder Vorinstallationen. **Aufstellen – Stecker in die Steckdose – fertig !!!**

ANZEIGE



DGSV Kongress:

Wie bereite ich richtig auf?

Die Deutsche Gesellschaft für Sterilgutversorgung, die einzige Fachgesellschaft in Deutschland, die sich mit der Aufbereitung von Medizinprodukten beschäftigt, lädt zum Kongress 2015 in das Kongress- und Kulturzentrum Hotel Esperanto in Fulda ein. „Mit allen Wassern gewaschen“ lautet das diesjährige Kongressmotto und macht Interessierte, die mit der Aufbereitung von Medizinprodukten beschäftigt sind, neugierig. Suchen

Sie Antworten auf Fragen, z.B. Wie entstehen Oberflächenkorrosionen? Eine optimale Aufbereitung schützt Instrumente und bietet Werterhaltung über viele Jahre. Korrosionen verursachen Schäden und sind auf andere Instrumente, besonders an nicht offensichtlichen Stellen, wie zum Beispiel im Gelenkbereich, möglich. Kosten für notwendige Neuanschaffungen der Instrumente lassen sich so verhindern.

Besonders interessant ist die Session am 2. Kongresstag für alle Praxisinhaber/-innen und Mitarbeiter/-innen:

- Hygiene und Qualitätssicherung der Aufbereitung von Medizinprodukten für den niedergelassenen Bereich – Dr. Maria-Theresia Linner gibt Hinweise zu den wichtigsten Punkten
- Manuelle versus maschinelle Aufbereitung im niedergelassenen Bereich – Marc Thanheiser vom Robert Koch-Institut zeigt Unterschiede auf, die gerade in den Zahnarztpraxen diskutiert werden
- Praxisbegehungen – was wird geprüft in Bezug auf die Aufbereitung von Medizinprodukten – Bernd Vogler berichtet über wichtige und unerlässliche Anforderungen

Die Teilnahmegebühren sind für DGKH-, ÖGSV-, SGSV- und DGSV-Mitglieder reduziert.

DGSV – Deutsche Gesellschaft für Sterilgutversorgung e.V.
www.dgsv-ev.de

Weitere Anwender gesucht:

Gerade Zähne in sechs Monaten



Das patentierte Six Month Smiles®-Bracketsystem ist eine kosmetische Anwendung, die speziell für Erwachsene entwickelt wurde und in durchschnittlich nur sechs Monaten gerade Zähne erzielt. Zahnärzte ohne kieferorthopädische Kenntnisse haben dadurch die Möglichkeit, ihren erwachsenen Patienten in kurzer Zeit eine schmerzfreie und sichere ästhetische Lösung anzubieten.

Mit dem Six Month Smiles®-Bracketsystem lassen sich die meisten Zahnfehlstellungen mit geringem Aufwand für den Arzt und fast unsichtbarem Verfahren für den Patienten korrigieren. Das Bracketsystem verwendet eine transparente festsitzende Klammer, um die Zähne in einer durchschnittlichen Zeit von gerade einmal sechs Monaten zu korrigieren. Die Anwendung für Erwachsene ist von jedem Zahnarzt nach einem zweitägigen Hands-on-Kurs durchführbar. Die Handhabung ist nicht nur für den Patienten einfach und komfortabel. Auch für den Zahnarzt ist der Aufwand gering. Der Modellabdruck des Patienten wird in das deutsche Labor geschickt. Dort positioniert ein ausgebildeter Experte die Brackets passgenau und fertigt die entsprechende Schiene an. Anschließend braucht der Zahnarzt das mit Brackets bestückte Schienensystem nur noch einsetzen.

Das nächste Seminar findet am 25. und 26. September in Radolfzell statt.

Weitere Seminartermine und -orte unter:
www.sixmonthsmiles-deutschland.de/seminar-liste.php



Six Month Smiles GmbH
www.sixmonthsmiles-deutschland.de
Infos zum Unternehmen



Wer ist die „Generation 65 plus“?

| Katja Mannteufel

Wenn es früher um Alterszuschreibungen ging, wurden die Menschen in „jung“ und „alt“ eingeteilt. Aktuelle Erhebungen des Statistischen Bundesamtes zeigen jedoch deutlich, was bereits in vielen Bereichen wahrzunehmen ist: Die sogenannte „Generation 65 plus“ ist die der „jungen Alten“ – vergleichsweise aktiv und so fit, wie es eine Großelterngeneration noch nie war. Wer ist also die Generation 65 plus und was macht sie aus?

Eines kann vorweg genommen werden: Mit dem Renteneintritt beginnt zwar noch immer ein neuer Lebensabschnitt, aber noch lange nicht der Abschied vom Leben. Vielmehr wird heutzutage vom dritten, vierten und fünften Lebensabschnitt gesprochen, wenn es um die Zeit nach dem aktiven Berufsleben geht. Auch sind die „Alten“ keine homogene Masse, sondern unterscheiden sich in ihren demografischen, sozioökonomischen, psychografischen und physischen Merk-

malen zum Teil erheblich. Ende 2013 lebten in Deutschland rund 81 Millionen Menschen. Davon waren 17 Millionen Menschen 65 Jahre oder älter. Damit gehörte jeder fünfte Deutsche zur Generation 65 plus. Bis zum Jahr 2060 wird sich der Anteil voraussichtlich auf 33 Prozent erhöhen (Tab. 1).

Leben mit „65 plus“

Laut Statistischem Bundesamt ist innerhalb von wenigen Jahrzehnten die Lebenserwartung der Generation 65 plus

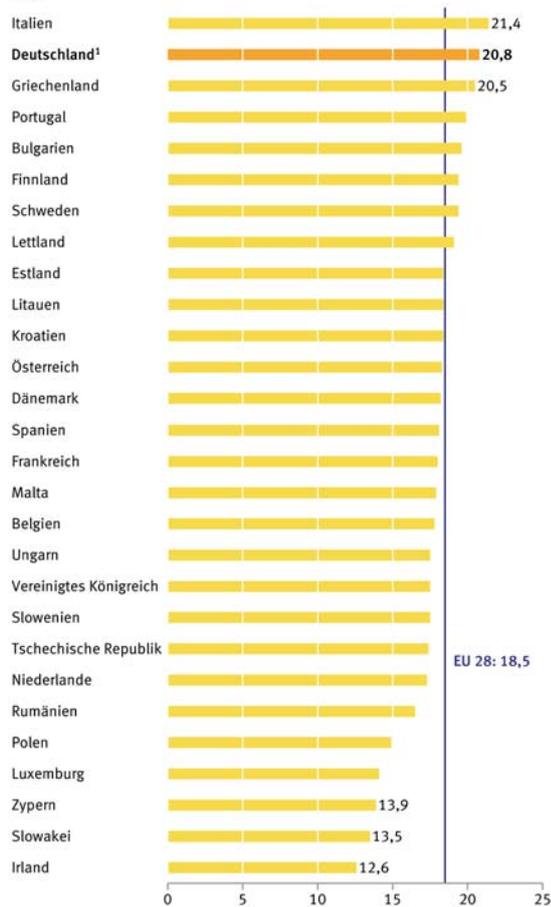
signifikant gestiegen. Demnach werden jetzt 65-jährige Frauen fast 86 Jahre alt, zum gegenwärtigen Zeitpunkt 65-jährige Männer im Durchschnitt 82,5 Jahre. Der Zeitraum bis zum Lebensende ist also vergleichbar mit dem von Mittvierzigern bis zur Rente.

Gesundheitszustand:

Drei Viertel fühlen sich fit

Den Erhebungen des Statistischen Bundesamtes zufolge fühlen sich drei Viertel der Älteren fit. In den vier Wochen

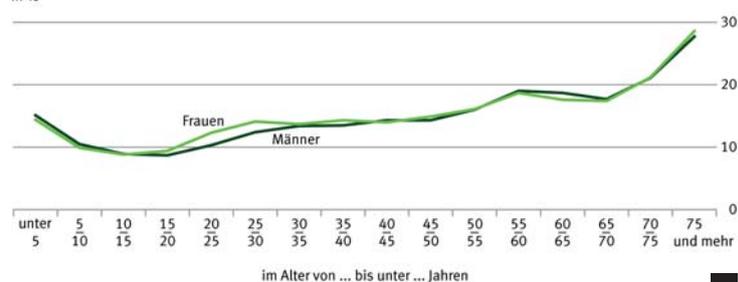
Anteil der ab 65-Jährigen an der Bevölkerung 2014 in %



¹ Für Deutschland wird der Anteil zum Stichtag 31.12.2013 ausgewiesen. Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Union (Eurostat).

© Statistisches Bundesamt

Personen mit gesundheitlichen Beeinträchtigungen nach Alter und Geschlecht 2013 in %



© Statistisches Bundesamt

vor der Mikrozensus-erhebung im Jahr 2013 hatten rund 24 Prozent der 65-Jährigen und Älteren gesundheitliche Beeinträchtigungen, die zu Einschränkungen in den gewohnten Tätigkeiten führten. Männer (23 Prozent) und Frauen (24 Prozent) empfanden fast gleichermaßen.

Mit zunehmendem Alter nimmt jedoch die Zahl derer zu, die sich gesundheitlich beeinträchtigt fühlen: In der Altersgruppe der 65- bis 69-Jährigen bezeichneten sich im Jahr 2013 rund 18 Prozent als krank oder unfallverletzt, zwischen 70 und 74 Jahren schätzten dies zu 21 Prozent ein und ab 75 Jahre 28 Prozent (Tab. 2).

Objektive Indikatoren zum Gesundheitszustand belegen allerdings, dass die Zahl älterer Krankenhauspatienten ab 65 Jahre deutlich zugenommen hat. So waren im Jahr 2013 insgesamt 43,2 Prozent aller Behandelten ab 65 Jahre. Das entspricht einem Anstieg seit 2003 um fast 25 Prozent. Auch steigt mit zunehmendem Alter das Risiko, auf Pflege angewiesen zu sein: Zum Jahresende 2013 waren insgesamt

ANZEIGE



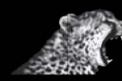
DIE PRAXISSOFTWARE MIT WACHSTUMSPOTENZIAL



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

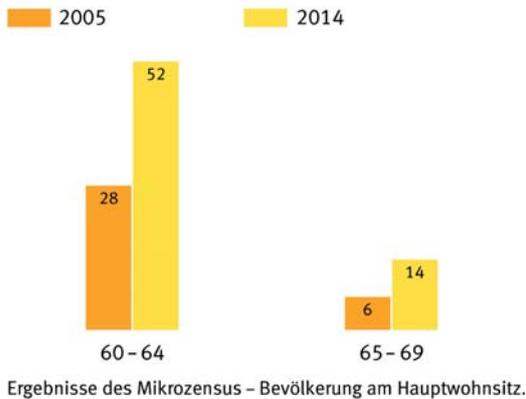
KOMMEN SIE AUF DEN NEUESTEN STAND

id infotage dental
München
Halle A6, Stand G61



CHARLY

Erwerbstätigenquote nach Altersklassen
in %



3

© Statistisches Bundesamt

2,2 Millionen Menschen ab 65 Jahre pflegebedürftig. Davon wurden zwei Drittel zu Hause versorgt und 42 Prozent ausschließlich durch Angehörige. Vollstationär in Pflegeheimen versorgt wurden 33 Prozent der Pflegebedürftigen ab 65 Jahren.

Erwerbstätigkeit: Erwerbstätigenquote mehr als verdoppelt

Im Schnitt geht der Bundesdeutsche mit 65 Jahren und drei Monaten in Rente. Die aktuellen Zahlen der Statistiker zeigen jedoch, dass viele länger arbeiten als noch vor wenigen Jahren. Während vor zehn Jahren noch sechs Prozent der Rentenberechtigten zwischen 65 und 69 Jahren erwerbstätig waren, so waren es 2014 schon 14 Prozent. Jeder Siebente arbeitet damit über den Renteneintritt hinaus weiter.

Die Erwerbstätigenquote hat sich damit in kurzer Zeit mehr als verdoppelt (Tab. 3).

Einkommen: Mehr Bezüge von Grundsicherung

Wenngleich das Rentenalter nicht mehr gleichzusetzen ist mit Ruhestand und Erwerbstätigkeit auch ab 65 Jahren eine Rolle spielt, bestreitet die Mehrheit der Generation 65 plus den hauptsächlichen Lebensunterhalt durch Renten- oder Pensionsbezüge. Im Jahr 2014 waren das laut Statistischem Bundesamt 88 Prozent.

Allerdings lebte im gleichen Jahr jede vierte ältere Frau (25 Prozent) in einer Paargemeinschaft von Einkünften Angehöriger, meist des Ehemannes oder Partners. Insgesamt 73 Prozent der älteren in Paargemeinschaften lebenden Frauen hatten ein persönliches Einkommen von unter 900 EUR. Weiterhin bezogen zum Jahresende 2013 knapp 500.000 Menschen ab 65 Jahre Leistungen der Grundsicherung nach SGB XII und damit fast doppelt so viele wie noch in 2003. Die Generation 65 plus ist jedoch weniger armutsgefährdet als die 18- bis 64-Jährigen in Deutschland (Tab. 4).

Techniknutzung: Mehr als jeder Zweite nutzt einen Computer

Die Seniorinnen und Senioren ab 65 Jahren stehen mitten im Leben. Bereits 57 Prozent nutzten laut Statistischem Bundesamt im Jahr 2014 einen Computer. Im Vergleich zu 2010 ist damit die Computernutzung um 8 Prozent-

punkte gestiegen. Ebenso deutlich hat auch die Internetnutzung zugenommen, von 35 Prozent im Jahr 2010 auf 45 Prozent in 2014 (Tab. 5).

Bildung: Auch im Alter Neues lernen

Der Generation 65 plus ist Bildung auch im Alter wichtig. Immerhin waren nach Angaben des Statistischen Bundesamtes an deutschen Hochschulen zum Wintersemester 2014/15 rund 42 Prozent aller Gasthörerinnen und Gasthörer 65 Jahre und älter. Zehn Jahre zuvor waren 31 Prozent mindestens 65 Jahre alt. Interessant ist auch die Tatsache, dass die Gesamtzahl der

info.

Immer ältere Zahnärzte in deutschen Praxen

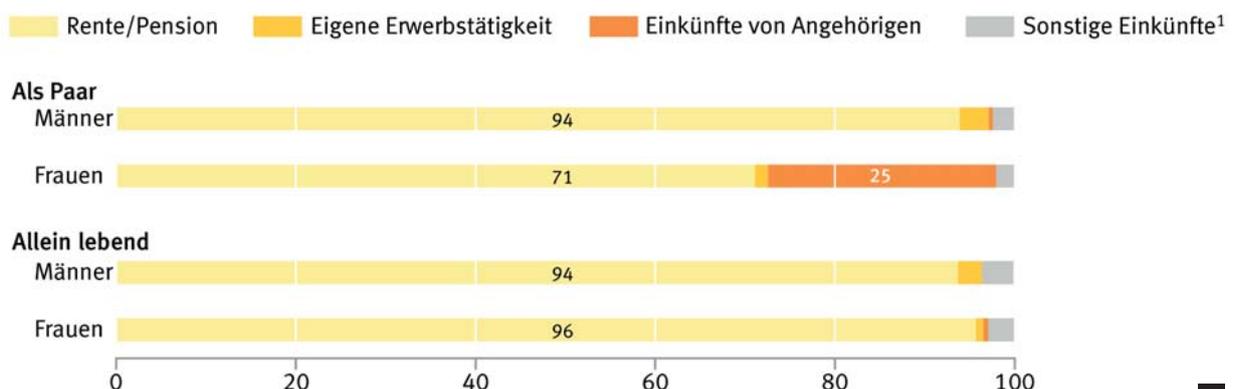
Zwei Drittel aller Mediziner in Praxen sind mindestens 50 Jahre alt und älter.

Ende 2013 waren 65 Prozent der in Praxen tätigen Ärztinnen und Ärzte mindestens 50 Jahre alt. Mehr als ein Viertel (26 Prozent) war bereits 60 Jahre und älter. Bei Zahnärztinnen und Zahnärzten einschließlich Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden in Praxen war nach Angaben des Statistischen Bundesamtes die Altersgruppe der mindestens 50-Jährigen mit 50 Prozent überdurchschnittlich stark vertreten.

Im Vergleich dazu hatten 2013 von den insgesamt 5,1 Millionen Beschäftigten im deutschen Gesundheitswesen 36 Prozent ein Alter von mindestens 50 Jahren.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

Quellen des überwiegenden Lebensunterhalts von Männern und Frauen ab 65 Jahre nach Lebensform 2014
in %



4

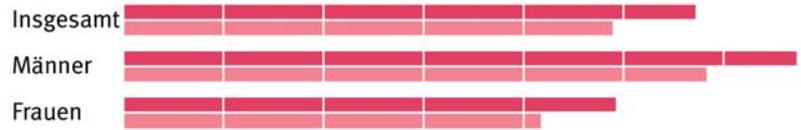
Ergebnisse des Mikrozensus - Bevölkerung in Familien/Lebensformen am Hauptwohnsitz.
1 z. B. Sozialhilfe (einschließlich Grundsicherung im Alter), eigenes Vermögen.

© Statistisches Bundesamt

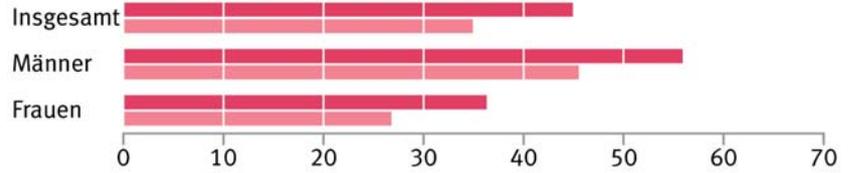
Computer- und Internetnutzung von Personen ab 65 Jahre nach Geschlecht in %

■ 2014 ■ 2010

Computernutzung



Internetnutzung



© Statistisches Bundesamt

Gasthörerinnen und Gasthörer in den vergangenen zehn Jahren um 14 Prozent gesunken, die Anzahl der Gaststudierenden ab 65 Jahren aber um ganze 20 Prozent gestiegen ist. Auch die Kurse an Volkshochschulen erfreuen sich bei den 65-Jährigen und Älteren wachsender Beliebtheit. Von 2003 bis 2013 ist ihr Anteil an den Kursbesuchen um knapp 6 Prozentpunkte auf 15,4 Prozent gestiegen. Der Themenbereich Gesundheit war bei den Kursteilnehmern ab 65 Jahre übrigens am beliebtesten.

Warum Alterszahnheilkunde?

Bereits im Jahr 1989 hat die Weltgesundheitsorganisation WHO die „Geriatrisierung der medizinischen Disziplinen“ durch Aus-, Fort- und Weiterbildung gefordert. Zwar gibt es keine „Alten“ per se, und die „Alten“ sind jung geblieben. Doch gerade weil der Anteil der Generation 65 plus an der Bevölkerungspyramide bei steigender Lebenserwartung wächst und die „jungen Al-

ten“ vergleichsweise aktiv und fit am Leben teilnehmen, kann dies nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die Lebenssituation und der Gesundheitszustand von älteren bis alten Menschen von dem 30-Jähriger unterscheidet. Diese Patientengruppe ist aus zahnmedizinischer Sicht als heterogen zu betrachten und bedarf individueller Behandlungsansätze. Ziel einer funktionierenden Alterszahnheilkunde muss

ein „gesundes Altern“ sein, bei größtmöglicher Mundgesundheit und Erhaltung der Funktionalität zur Sicherung von Lebensqualität und lebensnotwendiger Ernährung. Eine multidisziplinäre Zusammenarbeit sowie Fortschritte in der Prophylaxe, der restaurativen Zahnheilkunde, Implantologie, Parodontologie, Endodontologie und auch der Zahntechnik tragen dazu bei.

ANZEIGE

Gerade Zähne Lachen schöner

Die **HarmonieSchiene®** von ORTHOS stellt Zähne gerade - bei Erwachsenen

- elegant einfach
- unsichtbar und diskret
- keine Zertifizierung, keine Software

Erfüllen Sie Ihren Patienten den Wunsch nach geraden Zähnen!

Alle Infos auf harmonieschiene.de

Harmonie®
SCHIENE



www.harmonieschiene.de

Zahnmedizinische Versorgung

Situation in stationären Pflegeeinrichtungen

| Dr. Nadine Strafela-Bastendorf, Dr. Klaus-Dieter Bastendorf

Der Pflereport 2014 der BARMER GEK hat wieder gezeigt, was hinlänglich bekannt ist: Pflegebedürftige sind zahnmedizinisch unterversorgt. Da die zahnmedizinische Versorgung von pflegebedürftigen Menschen eine besondere Herausforderung an den behandelnden Zahnarzt stellt, gibt es leider nur eine kleine Gruppe von Zahnärzten, die sich für Pflegebedürftige und Menschen mit Behinderungen engagiert.^{1,2}

Die Gründe für das geringe Engagement sind vielschichtig. So werden oft die unzureichende Ausbildung des Praxisteam, die Belastung in der eigenen Praxis, die Konfrontation mit Behinderungen und Alter, mangelnde Compliance, eingeschränkte technische Möglichkeiten, unzureichende Honorierung, erhöhter Organisationsaufwand und die rechtliche Unsicherheit als Beweggründe angeführt. Politik (SGBV §22a) und Selbstverwaltung (Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztliche Vereinigung) haben das Problem erkannt und erste Schritte unternommen, um dem steigenden Bedarf an zahnmedizinischer Betreuung dieser Patientengruppe gerecht zu werden. Trotz der Unterstützung von Politik und Selbstverwaltung muss jeder Kollege sein individuelles, schlüssiges Betreuungskonzept planen und erarbeiten.

Dieser Artikel soll zeigen, wie die Autoren ihr Konzept geplant und umgesetzt haben. Darüber hinaus will der Beitrag allen Kollegen Mut machen, ein Konzept der zahnärztlichen Betreuung von pflegebedürftigen Menschen in Angriff zu nehmen. Das Motto muss sein: „Erkennen wir Zahnärzte die Chancen, die die Behandlung von Pflegebedürftigen für die Zukunft der Zahnheilkunde und unserer gesellschaftlichen Verpflichtung bedeuten!“

Problemstellung

Die Erfolge der Prophylaxe in den letzten 40 Jahren haben den Mundgesundheitszustand großer Teile der Bevölkerung verbessert und zu einer Steigerung der mundbezogenen Lebensqualität beigetragen. Diese Erfolge treffen für die Gruppe der Pflegebedürftigen nur bedingt zu. Aktuelle Befunde zeigen, dass pflegebedürftige Menschen eine unbefriedigende Mundgesundheit haben. So zeigten Untersuchungen an 131 Pflegebedürftigen in drei Pflegeeinrichtungen in Frankfurt am Main, dass zwei Drittel aller Pflegebedürftigen zahnärztlich behandlungs- und pflegebedürftig waren.³ Es ist folglich nicht verwunderlich, dass eine Verlaufsbeobachtung in fünf Senioreneinrichtungen im Raum Heidelberg deutlich machte, dass innerhalb von 14 Monaten eine deutliche Verschlechterung der parodontalen Parameter festgestellt wurde.⁴

Neben den oben aufgeführten Gründen vonseiten der Zahnärzte ist die nicht ausreichende Verankerung der zahnärztlichen Problematik in der Ausbildung der Pflegekräfte (circa sechs Stunden in drei Jahren Ausbildung) ein weiterer Grund für die schlechte Mundgesundheit bei Pflegebedürftigen.⁵ Andererseits offenbaren Studien, dass durch konsequente Schulungen der Pflegekräfte und durch kompetente

zahnärztliche Betreuung vor Ort eine nachhaltige Verbesserung der Mundgesundheit zu erwarten ist.^{3,6}

Unser Konzept

A. Zielsetzung:

Vor dem Start unseres Engagements für die zahnärztliche Behandlung in Alters- und Pflegeheimen haben wir unsere Ziele definiert:

1. Schulung der Zahnärzte.
2. Kontaktaufnahme zur Leitung der Wilhelmshilfe e.V.
3. Die Wilhelmshilfe e.V. ist der größte Altenhilfeträger im Kreis Göppingen.
4. Schulung der Pflegekräfte:
 - Alle Pflegekräfte der Wilhelmshilfe e.V. wurden in kleinen Gruppen in zwei Folgeseminaren unterrichtet.
 - Individuelle theoretische und praktische Schulung am Patienten.
5. Aufbau einer einfach organisierten Infrastruktur zur zahnärztlichen Behandlung und Prophylaxe der Pflegebedürftigen.

B. Chronologie:

1. Die Autoren vereinbarten einen Termin mit der Leitung der

Bestellschein

Absender, Praxisstempel

170784

Kunden-Nr.

Datum

Unterschrift

Wir bestellen folgende Artikel:

Art.-Nr.	Bezeichnung
	Total-Etch Bond
	Self-Etch Bond
	Dual-Cure Aktivator
	Applikationspinsel
	Keramik-Primer
	Metall-Primer
	Zirkon-Primer
	Glazing



Bitte zukünftig nur
Futurabond U bestellen!

Beachten Sie
unsere aktuellen Angebote!*

ALL YOU NEED IS 'U'

- Dualhärtendes Universal-Adhäsiv
- Self-Etch, Selective-Etch oder Total-Etch – Sie als Anwender haben die freie Wahl
- Herausragende Anwendungsvielfalt
 - für direkte und indirekte Restaurationen
 - uneingeschränkt kompatibel mit allen licht-, dual- und selbsthärtenden Composites ohne zusätzlichen Aktivator
 - sichere Haftung an diversen Materialien wie Metall, Zirkon- und Aluminiumoxid sowie Silikatkeramik ohne zusätzlichen Primer
- In einer Schicht aufzutragen – gesamte Verarbeitungszeit nur 35 Sekunden



*Alle aktuellen Angebote finden Sie unter www.voco.de oder sprechen Sie bitte Ihren VOCO-Außendienstmitarbeiter an.

Futurabond® U





Studien haben offenbart, dass durch konsequente Schulungen der Pflegekräfte und durch kompetente zahnärztliche Betreuung vor Ort eine nachhaltige Verbesserung der Mundgesundheit zu erwarten ist.^{3,6}

wohner durchgeführt. Wir unterscheiden dabei in Anlehnung an die „Zahnpflege-Ampel“ der AKA BeBW drei Patientengruppen⁷:

- **Grüne Ampel:** Patienten, die die häusliche Mundhygiene weitgehend allein durchführen können.
- **Gelbe Ampel:** Patienten mit reduzierten Mundhygienefähigkeiten, die Unterstützung durch das Pflegepersonal benötigen.
- **Rote Ampel:** Patienten, die zur selbstständigen Mundhygiene nicht mehr in der Lage sind.

6. Allgemein organisatorisch stellt die Vielzahl von rechtlichen Fragen, die Rechtsunsicherheit und die damit verbundene Anzahl an Formularen (zahnärztlicher Aufnahmebogen für Bewohner in Pflegeeinrichtungen, Mundpflege und zahnärztliche Betreuung, die Kurzcharakteristik der Pflegeeinrichtung, Zusatzanamnesebogen für Patienten mit Behinderungen, zahnärztlicher Überleitungsbogen, Patientenverfügung, Betreuungsverfügung, Einwilligungserklärung, Geschäftsfähigkeit usw.) ein großes Hindernis dar.

Wilhelmshilfe e.V., um ihr Konzept für die zahnärztliche Betreuung vorzustellen.

2. Besichtigung des Pflegeheimes in Bartenbach. Erfassung der Struktur des Pflegeheimes (circa 90 Heimbewohner).
3. Vorstellung des Konzeptes bei der Heimleitung des Pflegeheimes in Bartenbach.
4. Vereinbarung von Terminen für die Fortbildungen.
5. Vereinbarung der individuellen theoretischen und praktischen Schulungen am Patienten.

Zu Punkt 4:

Allgemeine Schulung des gesamten Pflegepersonals der Wilhelmshilfe e.V.

Im Seminar A ging es um die häufigsten Zahnerkrankungen, wie man sie vermeiden und behandeln kann.

Das Seminar B befasste sich mit Zahnheilkunde und Prophylaxe im Pflegeheim und enthielt auch praktische Übungen. Der von der Landeszahnärztekammer zur Verfügung stehende Koffer war dabei eine große Hilfe.

Zu Punkt 5:

Zusätzlich wurden und werden individuelle Schulungen zur häuslichen Mundhygiene der von uns betreuten Heimbe-

C. Zahnärztliche Organisationsstruktur:

Wir führen im Pflegeheim nur Behandlungen stationär durch, die ohne Risiko möglich sind. Alle weitergehenden Behand-



Ein Rollkoffer aus Aluminium leistet gute Dienste, um Instrumente und Geräte (hier der Piezon Master 250 von EMS) bequem zu transportieren.



EMS
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

▶ **lege artis** ◀ **TOXAVIT** **gestern - heute - morgen**

lungen müssen in der Praxis getätigt werden. Weit über 90 Prozent aller Behandlungen betreffen zahnärztliche Maßnahmen an und mit Prothesen, Mundschleimhautentzündungen und einfache prophylaktische Therapien (Zahnstein- und Biofilmentfernung mit einem EMS Piezon Gerät, Handinstrumentierung und Polituren mit MIDWEST RDH Freedom). Mithilfe der Firma EMS, München, haben wir einen Rollkoffer für die ambulante Behandlung entwickelt. Nach der zweijährigen Bewährungsprobe unseres Konzeptes für das Pflegeheim in Bartenbach ist das Angebot der zahnärztlichen Betreuung durch unsere Praxis auf alle sieben Pflegeeinrichtungen der Wilhelmshilfe e.V. ausgeweitet. Wir betreuen seit Juli 2014 circa 520 Heimbewohner.

Quintessenz

Die zahnärztliche Behandlung einschließlich der Prophylaxe in Pflegeheimen ist eine wichtige Zukunftsaufgabe für alle Zahnärzte und deren Organisationen. Die Zahnärzte müssen sich den sich verändernden Herausforderungen durch den demografischen Wandel stellen und Strukturen zur kompetenten zahnärztlichen Betreuung Pflegebedürftiger entwickeln. Wir haben uns dieser Herausforderung gestellt und können unseren Heimpatienten heute eine einfache, gut organisierte, kurative, prophylaktische und prothetische Versorgung bieten. Wir stehen nach drei Jahren erst am Anfang einer erfolgreichen zahnärztlichen Tätigkeit in Alten- und Pflegeheimen und es bleibt noch viel zu tun. Unser persönliches Fazit lautet: Wir haben sämtliche Berührungspunkte vor Alten- und Pflegeheimen bzw. deren Bewohnern verloren und gehen einer wunderbaren Aufgabe nach, die wir gerne machen. Unsere Empfehlung für die Kollegen, die sich in diesem Bereich engagieren wollen, lautet: „Fangen Sie an, Sie werden überrascht sein, wie man mit wenig Ausstattung viel helfen kann und noch mehr Dankbarkeit erfährt!“



Literaturliste



Dr. Nadine Strafela-Bastendorf
Infos zur Autorin



Dr. Klaus-Dieter Bastendorf
Infos zum Autor

kontakt.

Zahnarztpraxis Dr. Strafela-Bastendorf

Gairenstraße 6, 73054 Eisingen
Tel.: 07161 9887466
praxis@strafela-bastendorf.de
strafela-bastendorf.de



NEU: DMG MiniDam

Schneller Schutz –
da, wo's drauf ankommt.

Die Antwort auf Approximalkaries? I can Icon!

Stoppen Sie beginnende Karies frühzeitig und schonend – ohne Bohrer, ohne unnötigen Verlust gesunder Zahnschubstanz. Die Kariesinfiltration mit Icon macht's möglich. Wissenschaftlich* belegt und in der Praxis erprobt.

Mehr zur Infiltrationsmethode, den Möglichkeiten und unterstützenden Services erfahren Sie auf www.dmg-dental.com/icon-approximal



* Paris S, Bitter K, Meyer-Lückel H (2013);
Five-Year Follow-Up of a Randomized
Clinical Trial on Efficacy of Proximal
Caries Infiltration;
ORCA Kongress Abstract

Einfach und sicher: Das Einkleben von Attachments

| Dr. Ludwig Hermeler

Im zunehmenden Alter nimmt der sichere Halt vor allem von unteren Totalen ab. Grund dafür ist meist eine fortschreitende Kieferatrophie bei verändertem Weichgewebe und reduzierter Salivation. Implantate können Abhilfe schaffen: In vielen Fällen kann der vorhandene Zahnersatz weiterverwendet werden, wenn Verbindungselemente wie zum Beispiel Locatoren eine sichere Verbindung zwischen Implantaten und der funktionstüchtigen Deckprothese herstellen.



Abb. 1: Ausgangssituation und Ausmessen der Gingivahöhe für die korrekte Locatorhöhe. – Abb. 2: Einsetzen der ausgewählten Locatorabutments in die OsseoSpeed-TX-Implantate. – Abb. 3: Aufgesetzte Resilienzplatzhalter und Metallmatrizen.

Ursprünglich wurden Implantate in der Zahnheilkunde für die Anwendung im zahnlosen Kiefer entwickelt. Bei immer älter werdenden Patienten machen sich die natürlichen Veränderungen des zahnlosen Kieferkams vor allem im Unterkiefer in der Verschlechterung des Prothesenhalts bemerkbar. Ein fester Biss kann durch Implantate verschiedener Art (einteilig, zweiteilig, Miniimplantate) wiederhergestellt werden. Oft kann der vorhandene Zahnersatz weiterverwendet werden, jedoch modifiziert um die Verbindung zwischen den Implantaten und der Prothese. Diese Aufgabe erfüllen zum Implantatssystem passgenaue Attachments, die

chairside in die Prothesenbasis eingeklebt werden. Mit dieser Methode ist ein praxisinterner Workflow möglich, Aufwand und Zeitdauer werden erheblich vermindert, die bei Fremdlaborarbeiten sonst unumgängliche Prothesenkarenz wird dem Patienten erspart. Der Vorgang des Einklebens direkt intraoral erzielt die größtmögliche Genauigkeit. Für das Chairside-Einkleben dieser Attachments bietet VOCO mit Quick Up ein Set an, das den klinischen Workflow sicher und einfach für den Zahnarzt gestaltet:

- Fit Test C&B, ein dünnflüssiges Kontrollsilikon
- Quick Up Adhäsiv, ein Haftvermittler zwischen Prothesenmaterial und Quick Up
- Quick Up, ein selbsthärtendes Befestigungskomposit in der Farbe der Prothesenbasis (gingivafarben)
- Quick Up LC, ein lichthärtendes, ebenfalls gingivafarbenes Befesti-

gungskomposit für Ergänzungen/ Korrekturen nach dem Einkleben der Attachments mit dem selbsthärtenden Material Quick Up

Klinische Ausgangssituation

In den atrophierten Kiefer des 77-jährigen Patienten wurden zwei OsseoSpeed TX-Implantate (Astra Tech Dental) mit einem Durchmesser von 3,5 mm in paralleler Ausrichtung inseriert. Etwa vier Monate später wurden sie nach komplikationsloser Einheilung und Osseointegration freigelegt.

Die Ränder und die Basis der vorhandenen unteren Totalen liegen funktionstüchtig an, aufgrund der Kieferatrophie soll der Halt durch Locatoren (Astra Tech Dental) erhöht werden. Die Abbildung 1 zeigt die Messung der Höhe der Schleimhaut mithilfe der Abutment-Tiefenmesslehre von Astra-Tech. Der retentive Anteil der in der Höhe ausgewählten Locator-Abutments

ShortCut™, das all-in-one-System!

Effiziente und hygienische Retraktionsfadenabgabe



ShortCut enthält GingiBraid⁺ Retraktionsfaden und ist erhältlich als nicht imprägnierter Faden und imprägniert mit einer 10 % Aluminium-Kaliumsulfatlösung. Enthält 183 cm Faden, UVP €15,40 exkl. MwSt.

Effizient, innovativ und ergiebig

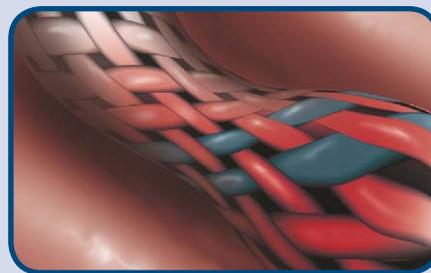
- Spendesystem leicht mit einer Hand zu bedienen
- Fadenabgabe durch Drehmechanismus
- Einfache Dosierung: pro Klick 1 cm Faden
- Integrierter Cutter
- Langlebiges, wasserdichtes Etikett
- Mit reisfestem, nicht faserndem GingiBraid⁺ Faden
- Extra absorbierend



nicht imprägniert



GingiBraid⁺ geflochtener Retraktionsfaden spaltet oder kollabiert nicht im Sulcus.



“Tampon-Effekt” des geflochtenen Fadens: Flüssigkeiten werden stark absorbiert.



mit Alaun imprägniert

ShortCut - einfacher in der Handhabung, effizienter und hygienischer als die bekannte Methode mit den Fäden aus der Flasche!

Mehr Infos unter www.dux-dental.com

DUX Dental

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





Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9

Abb. 4: Positionsbestimmung mit Filzstift für den „Abklatsch“ in der Prothesenbasis. – Abb. 5: Kontrolle des benötigten Freiraums in der Prothesenbasis mit Fit Test C&B. – Abb. 6: Abdecken des Abutments Regio 33 vestibulär mit Fit Test C&B. – Abb. 7: Auftragen des Quick Up-Adhäsivs in die vorbereiteten Öffnungen. – Abb. 8: Befüllen der Öffnungen zu je zwei Dritteln mit dem selbsthärtenden Quick Up. – Abb. 9: Eingesetzte Prothese im Schlussbiss.

soll sich in ausreichendem Abstand-supragingival befinden. Das Einsetzen der fertigen Deckprothese wird für den Patienten einfacher, wenn die Locator-Sekundärteile auf gleicher horizontaler Höhe liegen. Die Abutments werden eingeschraubt und mit 25 Ncm fest angezogen (Abb. 2). Auf die Locatorabutments werden die Resilienzplatzhalter zum Ausgleich der Schleimhautresilienz gesetzt, danach auf die Locator-Abutment-Analoge die Locator-Metallmatrizen (Abb. 3).

Anwendung von Quick Up

Das Befestigen der Attachments chairside mit Quick Up erfolgt in drei einfachen Schritten:

Erster Schritt: Vorbereitende Maßnahmen

Mit einem Filzstift (alternativ kann auch Artikulationspapier, Okklusions-spray o.ä. verwendet werden) lässt sich die Position der Locator-Metallmatrize einfach durch „Abklatsch“ auf die Prothesenbasis übertragen (Abb. 4). Die markierten Bereiche werden soweit freigeschliffen, dass die Prothese über den Implantaten mit den aufgesetzten

Sekundärteilen störungsfrei aufgesetzt werden kann. Zu großzügiges Ausschleifen und das Anlegen von Abflussrinnen ist bei der Verwendung von Quick Up nicht notwendig. Neben der klinischen Kontrolle wird mit dem Kontroll- und Abdecksilikon Fit Test C&B von VOCO das korrekte Ausschleifen einfach in der Prothesenbasis dargestellt (Abb. 5). Fit Test C&B kann zusätzlich zum Ausblocken bzw. Schützen vor allem unter sich gehender Interface-Bereiche Implantatgingiva benutzt werden. Die feinen, abgewinkelten Kanülen erlauben eine einfache und grazile Applikation.

Abb. 10: Sichtbare Unterschüsse nach Entnahme aus dem Mund. – Abb. 11: Auffüllen der Unterschüsse mit dem lichtschrärtenden Komposit Quick Up LC. – Abb. 12: Polymerisation von Quick Up LC. – Abb. 13: Politur der Prothese nach Einkleben. – Abb. 14: Einsetzen des gewünschten Locator-Einsatzes mit dem Locator-Einbringinstrument in die Metallmatrize. – Abb. 15: Problemloser und fester Sitz der bearbeiteten unteren Prothese.



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13



Abb. 14



Abb. 15

Die Abbildung 6 zeigt das applizierte Silikon zum Demonstrationszweck, es wurde hier bei fehlenden Unterschnitten nicht benötigt und wieder entfernt.

Zweiter Schritt: Verklebung

Die vorbereitete Prothesenbasis wird mit dem Quick Up-Adhäsiv benetzt (Abb. 7). Die für die Attachments vorgesehenen Öffnungen der Deckprothese werden nur zu zwei Dritteln – nicht vollständig – mit Quick Up gefüllt (Abb. 8). Die Prothese wird zurückgesetzt und der korrekte Schlussbiss kontrolliert, ohne dabei zu hohen Druck auf das Weichgewebe auszuüben (Abb. 9). Nach 3,5 Minuten Aushärtezeit von Quick Up kann die untere Totale aus dem Mund entnommen werden. Die Locator-Abutments sind sicher und präzise in der Basis eingeklebt.

Dritter Schritt: Korrektur mit Quick Up LC und Politur

Da die ausgeschliffenen Öffnungen in der Prothese bewusst nicht vollständig mit Quick Up aufgefüllt wurden, zeigen sich Unterschüsse (Abb. 10), die unter visueller Kontrolle mit dem lighthärtenden Quick Up LC aufgefüllt (Abb. 11) und polymerisiert werden (Abb. 12). Die Ausarbeitung und die Politur beenden die erfolgreiche Verklebung mit Quick Up (Abb. 13). Beim Locator-Abutment wird der schwarze Arbeitseinsatz gegen einen Locator-Einsatz mit gewünschter Haftkraft –

hier zunächst blau (680 Gramm Haltekraft) – getauscht und die Resilienzplatzhalter werden entfernt (Abb. 14). Die Handhabung wird mit dem Patienten geübt, die optimale Mundhygiene gezeigt (u.a. mit Solo-Stix, CHX-Gel) und der notwendige engmaschige Recall vereinbart.

Wochen später kommt zur Kontrollsitzung ein zufriedener Patient, der wieder „kraftvoll zubeißen“ kann (Abb. 15).

Fazit

Mit der „Quick Up“-Methode, bei der zunächst mit selbsthärtendem Quick Up-Material und anschließend mit lighthärtendem Quick UP LC das Einkleben von Attachments und Sekundärteilen vorgenommen wird, lässt sich ein fatales Verkleben mit dem Implantat im Mund verhindern. Die im Set vorliegenden Komponenten von Quick Up sind perfekt aufeinander abgestimmt für ein einfaches und sicheres Chairside-Einkleben von Attachments

kontakt.

Dr. med. dent. Ludwig Hermeler

Rheiner Str. 30, 48432 Rheine

info@zahnarzt-mesum.de

www.zahnarzt-mesum.de

Infos zum Autor



ANZEIGE



DKV
goDentis

Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

25 Jahre Tag der Zahngesundheit: Sichern Sie sich Ihren Prophylaxe Gewinn!

September
Tag der Zahngesundheit

25 Plätze in einem goDentis-Qualitätsmanagement-Einführungskurs
25 Broschüren „Prophylaxe“ im Co-Branding Ihrer Praxis

Stichwort **5x25** und **Monat**, in dem Sie gewinnen möchten an info@godentis.de schicken.

Unter allen Einsendern bis 25.09.2015 werden monatlich 25 Gewinner ausgelost und von goDentis benachrichtigt.

Jeden Monat maximal ein Gewinn pro Teilnehmer. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Prothesenstomatitis, ein häufiger Befund

| Dr. Gabriele David

Träger von herausnehmbarem Zahnersatz leiden sehr oft unter entzündlichen Veränderungen der prothesenbedeckten Schleimhaut.^{1,2} Häufig beeinträchtigt dieser Zustand eine ausgewogene Ernährung, eine grundsätzliche Voraussetzung für Gesundheit und Wohlbefinden. Umso wichtiger sind geeignete Behandlungskonzepte, die Mundgesundheit zu erhalten und den Zahnersatz angemessen zu pflegen.



Abb. 2

U nterschiedliche Ursachen können zu einer Prothesenstomatitis führen:

- unzureichende Mund- und Prothesenhygiene
- schlecht sitzender Zahnersatz
- Mundtrockenheit
- Unverträglichkeit der Werkstoffe
- ununterbrochenes Tragen der Prothese

Darüber hinaus begünstigen zahlreiche Allgemeinerkrankungen oder hormonelle Faktoren die Erkrankung.³ Als unangenehme Begleiterscheinung tritt bei Patienten mit einer Prothesenstomatitis häufig eine Halitosis auf.⁴

Bausteine der Behandlungsstrategie

Die Behandlungsstrategie zielt auf die Verbesserung der Passform des Zahnersatzes sowie eine konsequente Mund- und Prothesenhygiene ab. In Abhängigkeit des Stomatitisgrades erfolgt die Therapie in mehreren Schritten. Zwingend erforderlich ist es, Beläge vom Zahnersatz zu entfernen, zum Beispiel im Ultraschallbad. In jedem Fall müssen raue Stellen geglättet werden. Gegebenenfalls ist die Passform der Prothese durch eine Unterfütterung zu optimieren. Bei der Prävention oder Behandlung entzündlicher Prozesse haben sich Präparate



Abb. 1



Abb. 3



Abb. 4

Abb. 5

Abb. 1: Eine gute Mundgesundheit und gepflegter Zahnersatz fördern die allgemeine Gesundheit und das Wohlbefinden. – Abb. 2: Verschiedene Darreichungsformen chlorhexidinhaltiger Produkte: Schutzlack, Mundpflegegel und Mundspüllösung. – Abb. 3: Das Mundpflegegel wird direkt auf die Prothese aufgetragen. (Bild Dr. F. Zimmerling) – Abb. 4: Approximal lässt sich das geschmeidige Cervitec Gel einfach mit der Interdentalbürste verteilen. (Bild: Dr. F. Zimmerling) – Abb. 5: Schutzlackapplikation auf den Kronen entlang des Gingivalsaumes. (Bild: Dr. F. Zimmerling)

mit Chlorhexidin bewährt. Langjährige Erfahrungen weisen auf das breite Einsatzspektrum und die hohe Anwendungssicherheit des Wirkstoffes hin. Unterschiedliche Darreichungsformen und Konzentrationen erlauben einen bedürfnisorientierten Einsatz (Abb. 1 und 2).⁶

Bedürfnisorientierte Mundpflege

Für manuell geschickte Patienten mit Zahnersatz empfiehlt sich ein Mundpflege-Gel wie Cervitec Gel von Ivoclar

Vivadent.^{7,8} Es enthält neben 0,2% Chlorhexidin zusätzlich 900ppm Fluorid. Seine geschmeidige Konsistenz und sein Benetzungsverhalten ermöglichen ein schnelles, einfaches Auftragen auf die Prothesenbasis. Viskose Präparate bereiten hier oft Mühe. Das Gel überzieht die Prothese mit einem feinen Film, sodass sie auch weiterhin gut sitzt – wichtig bei implantatgetragenen Zahnersatz oder Teleskopkronen (Abb. 3). Bei Stegversorgungen und approximal empfiehlt sich die Applikation mit der passenden Interdentalbürste (Abb. 4). Direkt auf die Schleimhaut lässt sich das Gel sehr gut mit einem Wattestäbchen oder dem Finger applizieren. Die konsequente, kurmäßige Anwendung trägt dazu bei, dass Rötungen abklingen und unangenehmes Brennen verschwindet.⁹ Weitere Effekte: die Prothese bleibt keimarm, und der Atem wird frischer. Anwender empfinden es als wohltuend, dass das Mundpflegegel sanft zu gereiztem Gewebe ist und nicht noch weitere Irritationen hervorruft. Eine nicht zu unterschätzende Rolle für den Behandlungserfolg spielt der Geschmack. Immerhin werden Schleimhaut oder Prothese je nach Bedarf großflächig mit dem Gel bestrichen.

Auch die gefurchte Zungenoberfläche, ein Reservoir für Bakterien, sollten Patienten mit einer weichen Zahnbürste und dem Mundpflegegel sanft bürsten. Cervitec Gel schmeckt sehr mild, was die Akzeptanz der empfohlenen Maßnahmen fördert. Bei manuell geschickten Patienten hat sich die Applikation zweimal pro Tag bewährt.

Sind die motorischen Fähigkeiten eingeschränkt, stellt die professionelle Applikation eines chlorhexidinhaltigen Schutzlackes wie Cervitec Plus von Ivoclar Vivadent auf der Basalseite der Prothese eine Alternative dar. Zahnarzt oder geschultes Pflegepersonal können den Lack auf die Prothesenbasis auftragen.⁸ Die Applikationsfähigkeit leitet sich aus den individuellen Voraussetzungen und Rahmenbedingungen ab.

Eine Möglichkeit der unterstützenden Mundpflege besteht in der Anwendung einer antibakteriellen Mundspüllösung, zum Beispiel Cervitec Liquid von Ivoclar Vivadent mit 0,1% Chlorhexidin, Xylit

und ätherischem Öl. Auch hier entfaltet sich bei mildem Geschmack eine wohltuende Wirkung ohne Irritationen der Schleimhaut oder der Geschmacksknospen.⁵

Sehr häufig können Patienten mit eingeschränkten motorischen Fähigkeiten oder reduziertem Sehvermögen die Prothesenreinigung nicht adäquat realisieren. Die Unterstützung der Betreuenden ist hier gefragt.

Schutz natürlicher Zähne

Im Fall von Teilprothesen gilt Zähnen, die als Halte- oder Trageelemente fungieren, und Nachbarzähnen besondere Aufmerksamkeit. Bei ihnen bestehen ein erhöhtes Kariesrisiko und die Gefahr parodontaler Defekte.⁴ Dies kann damit zusammenhängen, dass sich am Übergang Prothese/Zahn bevorzugt bakterieller Biofilm ansammelt. Die Anwendung der chlorhexidinhaltigen Präparate kann auf diesen Bereich während der Stomatitisbehandlung ausgedehnt werden, um auch dort das Risiko einer Schädigung zu minimieren. Die gezielte lokale Applikation des Schutzlackes erweist sich an diesen Stellen als vorteilhaft (Abb. 5). Im präventiven Sinne kann diese Behandlung nach Abklingen der akuten Stomatitissymptome bedarfsorientiert in angemessenen Intervallen weitergeführt werden. Die Kuranwendung eines Mundpflegegels oder einer Mundspüllösung mit Chlorhexidin kann zu Hause die regelmäßige professionelle Zahnreinigung und die Lackapplikation ergänzen.



Infos zum Unternehmen



Literaturliste

kontakt.

Dr. Gabriele David

Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
9494 Schaan, Liechtenstein
gabriele.david@ivoclarvivadent.com
www.ivoclarvivadent.com

ivoris[®] dent

die kraftvolle Zahnarztsoftware

Effizienz mit Leichtigkeit

Aktion

25% Paketvorteil
jetzt sichern!

11./12. September
Leipzig F77

10. Oktober
München A08

23./24. Oktober
Stuttgart F55

DentalSoftwarePower

Mit Einsteiger-Paketen kraftvoll durchstarten:



- Digitale Dokumentation, Planung, Abrechnung und Labor
- Termin- und Patienten-Management
- Digitales Röntgen
- Barcode-Technologie, Versionisierung
- Moderne, intuitive Oberfläche
- Installation und Training vor Ort

Mehr Leistung jederzeit abrufbar:

- ivoris[®]touch - mobile Dokumentation und Erfassung der Leistungen
- Wartezimmer mit Praxismarketing und Patientenaufwurf
- ivoris[®]analyse - 2D- und 3D-Archivierung, virtuelle Modelle

Telefon: 03745 7824-33 | info@ivoris.de

Mundtrockenheit erfordert (Be-)Handlung

| Jennifer Gröber

Wem, wenn nicht dem Zahnarzt und seinem Team, kann es auffallen, wenn zu wenig Speichel fließt? Mundtrockenheit – ein Thema, das immer aktueller wird, jedoch in der Praxis häufig unerkannt bleibt oder einfach nicht angesprochen wird. Dabei können schon beim aufmerksamen Lesen der Patientenanamnese erste Verdachtsmomente entstehen.



Es ist bekannt, dass vor allem Patienten mit Tumorbestrahlungen, Autoimmunerkrankungen und Patienten mit starker Medikation unter Mundtrockenheit leiden. Auch ältere Menschen, bei denen eine ausreichende Flüssigkeitsaufnahme nicht gewährleistet ist, leiden häufig unter den Symptomen der Mundtrockenheit.

Durch den reduzierten Speichelfluss trocknen die Schleimhäute schnell aus. Speisen können nur schwerer geschluckt werden und auch häufiges Räuspern und Husten stehen an der Tagesordnung.

In schwereren Fällen, in denen schon fast kein Speichelfluss mehr stattfindet, leiden vor allem Prothesenträger darunter. Der Speichel bildet keinen schützenden Film mehr auf der Schleimhaut und die Patienten klagen über ständige Druckstellen. Bei Nichtbehandlung oder einem Nichterkennen einer Xerostomie kann es bis zur Stomatitis kommen.

Häufig empfinden es die Patienten als normal, wenn die Zunge hin und wieder beim Sprechen am Gaumen hängen bleibt oder das Essen mit einem großen Schluck Wasser hinuntergeschluckt werden muss.

Wenn Ihnen auffällt, dass die Schleimhaut eines Patienten immer leicht gerötet ist oder dass während der Behandlung sehr wenig Speichelfluss stattfindet, dann fragen Sie Ihre Patienten konkret, ob sie das auch schon selbst beobachtet haben. Fragen Sie, ob sie vermehrt zur Trinkflasche greifen oder ständig das Bedürfnis haben, ein Bonbon zu lutschen oder Kaugummi zu kauen.

Doch wie kann den Betroffenen geholfen werden?

Sunstar hat mit der GUM® HYDRAL™-Reihe ein Produktsortiment auf den Markt gebracht, das den Betroffenen helfen soll. In der Praxis haben sich die Produkte bereits bewährt.

Patientenfall

Eine 55-jährige Patientin stellte sich innerhalb von sechs Monaten immer wieder mit Schleimhautreizungen und entzündeten Stellen im Mund vor. Teilweise war das Zahnfleisch sogar im vestibulären Bereich stark verhornt. Zuerst wurde sie gebeten, sich beim Allgemeinmediziner und Dermatologen vorzustellen, um das Blutbild kontrollieren und Allergien abklären zu lassen. Alle Befunde waren unauffällig. Erst bei einer längeren zahnärztlichen Behandlung fiel auf, dass die Patientin kaum Speichel produziert. Darauf angesprochen sagte sie, dass sie ein ständiges Trockenheitsgefühl im Mund hat und gar nicht mehr ohne Wasserflasche, Kaugummis und Bonbons



Die GUM
HYDRAL-Reihe
hilft zuverlässig
bei Mund-
trockenheit.

das Haus verlässt. Ihr wurde die GUM HYDRAL-Reihe vorgestellt. Die in ihren Alltag passenden Produkte waren das HYDRAL Feuchtigkeitsgel und die HYDRAL Mundspüllösung. Diese sollten wieder eine schützende Feuchtigkeitsschicht auf ihrer Schleimhaut bilden und die Speichelproduktion anregen. Sie wurde gebeten, die Produkte nach Herstellerangaben drei Wochen zu verwenden und danach wieder in der Praxis vorstellig zu werden. Nach Ablauf der drei Wochen kam die Patientin wieder und es zeigte sich eine deutliche Besserung. Die Verhornungen waren fast verschwunden und auch die geröteten Stellen waren weniger. Die Patientin selbst beschrieb ein deutlich angenehmeres Mundgefühl. Die ständige Trockenheit und das Verlangen nach Wasser und Kaugummi hatten sich deutlich gemindert.

Fazit

Dieser Einzelfall aus der Praxis zeigt auf, wie ernst Mundtrockenheit zu nehmen ist. Mit den unterschiedlichen Produkten der GUM HYDRAL-Reihe kann für jeden betroffenen Patienten das passende Produkt gefunden werden.



Infos zur Autorin



Sunstar Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

kontakt.

ZMF Jennifer Gröber

Zahnarztpraxis Dr. Listander
Kirchgasse 5, 89179 Beimerstetten
Tel.: 07348 5311
info@zahnarztpraxis-listander.de
www.zahnarztpraxis-listander.de



Honigum Pro Macht beim Abformen, was Sie wollen.

Standfest oder fließfähig? Das neue Honigum Pro ist Champion in beiden Disziplinen. Seine patentierte Materialstruktur macht's möglich. Honigum Pro fließt, wenn es fließen soll – unter Druck. Und nur dann! Kein lästiges Wegfließen oder Tropfen. Mit dem hoch präzisen Honigum Pro werden kleinste Räume sicher erreicht und feinste Details sauber wiedergegeben. Auch für Implantatabformungen ist Honigum Pro besonders geeignet.

www.dmg-dental.com



Verlässlich und ungebunden

| Dr. med. dent. Hans H. Sellmann

Mobile zahnmedizinische Technologie ist im Bereich der Alterszahnheilkunde unabdingbar. Ein tragbarer Mikromotor sorgt für eine zuverlässige und schnelle Patientenversorgung.

Unser langjähriger Patient, Glioblastom, Strahlentherapie, Palliativbehandlung, Mukositis, hatte eine Druckstelle an seiner Prothese und erbat einen Hausbesuch, er kann nicht mehr laufen. Für solche Fälle ist unsere Praxis gewappnet. Seit vielen Jahren betreut unsere Gemeinschaftspraxis nun schon zwei Seniorenheime. In diesen Heimen finden sich auch Krankenstationen, wo die Patienten, zumeist bettlägerig, eine besondere Pflege erfahren. Mit der Heimleitung haben wir vereinbart, dass wir, wenn einmal zahnärztliche Probleme vorliegen, zunächst in das Heim, hin zu den Patienten, kommen. Wenn wir feststellen,

mir vor mehr als 20 Jahren den Vorgänger des Portable II gekauft und musste ihn erst jetzt durch das neue Modell ersetzen. Der Hersteller Hager & Werken (Duisburg) hat seinem Motor, der für den Anschluss jedes Standardhand- und -winkelstückes geeignet ist, eine ausführliche Gebrauchsanweisung beigelegt. Darin ist unter anderem beschrieben, dass das Portable II nur ungefähr sechs Stunden bis zur vollen Ladung durch das beigelegte Ladegerät „aufgeheizt“ werden muss. Die Drehzahlen können mit einem normalen (Blauring) Winkelstück von 1.600 bis

25.000 „Touren“ stufenlos vorgewählt werden. Und selbstverständlich läuft der Motor links- genauso gut wie rechts- rum. Wegen seines geringen Gewichts von gerade einmal 300 Gramm kann das in einer Tasche befindliche, durch einen Clip leicht am Hosengürtel zu

befestigende Gerät wirklich überall mit hingenommen werden. So kann man jeder Behandlung, sei es im Haus, im Seniorenheim oder in der Justizvollzugsanstalt, gelassen entgegensehen. Auch die Senioren im Pflegeheim danken es, wenn man die Druckstelle gleich an Ort und Stelle beseitigt und die Prothesen nicht erst in der Praxis nachversorgen muss.



Der Marathon Portable III mit verbesserten Eigenschaften. Noch kräftiger und durchzugsstärker. Mit einem Akku neuester Technologie versehen, leistet er 4.000 bis 35.000 stufenlos einstellbare Umdrehungen. Die Laufzeit verlängert sich auf zwölf Stunden, wobei der Akku bereits in fünf Stunden erneut voll aufgeladen ist.

dass aufwendigere diagnostische und therapeutische Maßnahmen erforderlich sind, dann werden die Patienten mit einem Krankentransportwagen in unsere Praxis gebracht. Häufig aber sind die Seniorinnen und Senioren schon zahnlos und manchmal „drückt“ der 28er auch nur. Und genau hier kommt eines dieser sinnvollen, mobilen Produkte zum Einsatz. Der Bravo Portable II, ein kleiner, tragbarer, schnurloser Mikromotor. Bei den Handys haben wir es gesehen: Es ist ungeheuer, wie die Ausmaße der Akkus bei gleichzeitiger Verlängerung der „Wirkzeit“ geschrumpft sind. Beim Bravo Portable II sorgt ein NiMH-Akku mit einer Batteriespannung von 15 Volt für eine Laufzeit von acht Stunden. Damit können wir schon ein komplettes Altenheim ohne nachzuladen versorgen. Mehr als 500 Ladungen verträgt das Gerät und hat so eine Lebensdauer von vielen Jahren. Ich selbst hatte



Hager & Werken
Infos zum Unternehmen

Dr. med. dent. Hans H. Sellmann

Arzt für Zahnheilkunde
Medizinjournalist
Jagdstraße 5, 49638 Nortrup
Tel.: 05436 8767
dr.hans.sellmann@t-online.de
www.der-zahnmann.de

Infos zum Autor



Souverän Instrumentieren in der Parodontologie

1. Demografie

Die Bedeutung der Parodontalbehandlung nimmt in den letzten Jahren stetig zu. Steht diese Entwicklung in Korrelation mit den demografischen Veränderungen?

Die Zahngesundheit der Deutschen nimmt dank erfolgreicher Prävention und guter zahnmedizinischer Versorgung zu. Erwachsene und Senioren behalten ihre eigenen Zähne immer länger. Die Konsequenz des Erfolges ist aber ein steigendes Risiko für Erkrankungen des Zahnhalteapparates. So leiden fast 40 Prozent der Senioren unter einer schweren Form von Parodontitis. Dies bestätigt die Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV), eine repräsentative Querschnittsstudie mit insgesamt 4.631 Personen aus vier Altersgruppen. Neben dem Lebensalter sind auch weitere Faktoren für das Erkrankungsrisiko ausschlaggebend. So erkranken z.B. Männer häufiger als Frauen an schwerer Parodontitis. Auch Konsumgewohnheiten und Sozialstatus beeinflussen das Risiko.

2. Instrumentierung

Welche Instrumente kommen bei einer parodontalen Behandlung zum Einsatz?

Zu Beginn jeder parodontalen Behandlung sollte eine professionelle Zahnreinigung (PZR) durchgeführt werden. Diese wird mit Handinstrumenten, Schall- und Ultraschallscalern, Pulver-Wasser-Spray bzw. fluordhaltiger Polierpaste und Gummikelch durchgeführt.

Beliebte Instrumente von Komet sind z.B. die SF1-8 (Schall) und das breite Sortiment der EMS-, Sirona- und KaVo-kompatiblen Ultraschallspitzen

Ist die Mundhygiene des Patienten auf dessen individuelle Situation angepasst, kann mit der subgingivalen Instrumentierung aller pathologisch vertieften Taschen begonnen werden. Auch das subgingivale Debridement kann mithilfe von Hand-, Schall- oder piezoelektrischen oder magnetostriktiven Ultraschallinstrumenten durchgeführt werden. In diversen Studien wurde gezeigt, dass diese Instrumente zu vergleichbaren klinischen und mikrobiologischen Ergebnissen führen. Generell lässt sich zwischen zwei Arten der subgingivalen Instrumentierung unterscheiden: Der Konkremententfernung und der Wurzelglättung.



Abb. 1: Die Schallschleife SF2 für das supragingivale Debridement. Abb. 2: Die lange Paroschleife SF4 gibt es in ihrer stark gebogenen Ausführung nach rechts (SF4R) und links (SF4L). Sie passen sich optimal der Zahnform an.

Welche Schall- und Ultraschallinstrumente unterstützen die Konkremententfernung und Wurzelglättung?

Konkremententfernung mit Schall (Abb. 2):
SF4, SF4L, SF4R

Konkremententfernung mit Ultraschall:

EM 1: PL1–PL5
SI 1: PE1–PE6
KA 1: LU63–LU65
KA 2: LE212–LE214

Wurzelglättung mit Schall (Abb. 3):
SF10L, SF10R

Wurzelglättung mit Ultraschall:
EM 1: HPL3, DPL3
KA 2: LE210, LE211



Abb. 3: Durch die SF10L/R wird das Weichgewebe weniger traumatisiert und ein zusätzlicher Attachmentverlust verhindert.

3. Neuheit

Welche Vorteile bietet die IDS-Messeneinheit SF10L/R in der Parodontalbehandlung?

Die SF10 fällt durch ihre patentierte Ösenform auf (Abb. 3). Während die Innenkante der Öse ein besonders effektives Entfernen von weichen und harten Belägen ermöglicht, verhindert die abgerundete Spitze des Arbeitsteils das Verletzungsrisiko beim Patienten. Die Glättung der Wurzeloberfläche ist innerhalb einer geschlossenen und einer offenen Paro-Behandlung möglich. Die Adaption der Schallschleife kann mit beiden Seitenflächen erfolgen. Die Arbeitsform der SF10 passt sich einer Vielzahl unterschiedlicher Zahngeometrien an.





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!

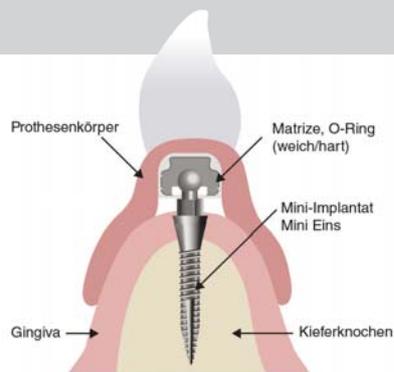
I.DENT Vertrieb Goldstein
Kagerbauerstr. 60
82049 Pullach

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

Zahnersatz:

Vollprothese auf Mini-Implantaten

Die Alterspyramide bringt sie mit sich: Immer mehr zahnlose, atrophierte Kiefer. Zahnmedizinisch und zahntechnisch gibt es zwar eine Fülle von hochwertigen Lösungen, doch viele der Patienten sind für diese Versorgungen schwer zu begeistern. Sie wollen minimalinvasiv, schmerzfrei und schnell behandelt werden sowie sofort belastbare Zahnersatzvarianten angeboten bekommen. Sie wollen nicht nur gut essen, sondern sie wollen auch herzhaft mit schönen Zähnen lachen können. Und sie können dafür längst nicht immer „tief in die Tasche greifen“. Mini-Implantate schließen die Lücke zwischen zahnmedizinischer Ratsamkeit und individueller Compliance. Permadental schließt die Lücke zwischen Kosten und kleinem Budget. Mini-Implantate sind jedoch nicht nur perfekt für Vollprothesen; auch bei vorhandenen Restver-



ankerungen (insbesondere Teleskope) stellen Mini-Implantate eine ideale Unterstützung dar. Wer hingegen ganz auf Implantate verzichten möchte, lieber die klassischen Versorgungen wählen und preiswerten Qualität Zahnersatz verwenden möchte, ist auch in dieser Hinsicht bei Permadental genau richtig, denn auch bei Teleskopen, Teilprothesen, Brücken und Kronen in jeder Ausführung, die häufig von sehr anspruchsvollen Patienten gewünscht sind und hohe zahntechnische Kompetenz erfordern, ist das Unternehmen der geeignete Laborpartner.

Permadental GmbH

Tel.: 0800 7376233 (kostenfrei)

www.permadental.de

Spektrometer:

Präzise Goldbestimmung für Praxis und Labor

Etwa 50 Prozent des jährlich verarbeiteten Goldes kommt aus dem Bergbau, 33 Prozent sind recyceltes und aufbereitetes Gold – und dieser Anteil steigt kontinuierlich. Die Aufkäufer der Recyclingunternehmen, die vor Ort kaufen, kommen in der Regel in die Praxis oder das Labor und wiegen die Proben. Gezahlt wird dann vor Ort nach einer optischen Bewertung ein Durchschnittspreis pro Gramm, unabhängig vom tatsächlichen Goldgehalt. Nicht immer bleibt beim Verkäufer ein gutes Gefühl.

Mit dem Spektrometer von metalvalor wird nun vollkommene Transparenz gewährleistet. Die Mitarbeiter von metalvalor verwenden beim Ankauftermin tragbare Röntgenfluoreszenz-Analysatoren und sind so in der Lage, den richtigen Preis für die richtige Qualität direkt vor Ort zu zahlen. Der Kunde kann die Ergebnisse sofort auf dem Display des Analysators ablesen. So entsteht Vertrauen, dass das Unternehmen



Altgold zum richtigen Preis ankauft. Die Röntgenfluoreszenz-Analyse ist eine physikalische Methode zur Bestimmung von Haupt-, Neben- und Spurenelementen. Dabei wird die Probe mittels Röntgenstrahlung untersucht. Die einzelnen Elemente erzeugen charakteristische Wellenlängen. Durch deren Messung lässt sich präzise feststellen, welche Elemente in welcher Konzentration in der Probe vorhanden sind. Die Ergebnisse werden automatisch gespeichert. Deren Wert kann anschließend, direkt vor Ort, basierend auf diesen präzisen Messwerten, gezahlt werden.

metalvalor Deutschland GmbH

Tel.: 00800 63825825

www.metalvalor.com

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

Infos zum Unternehmen

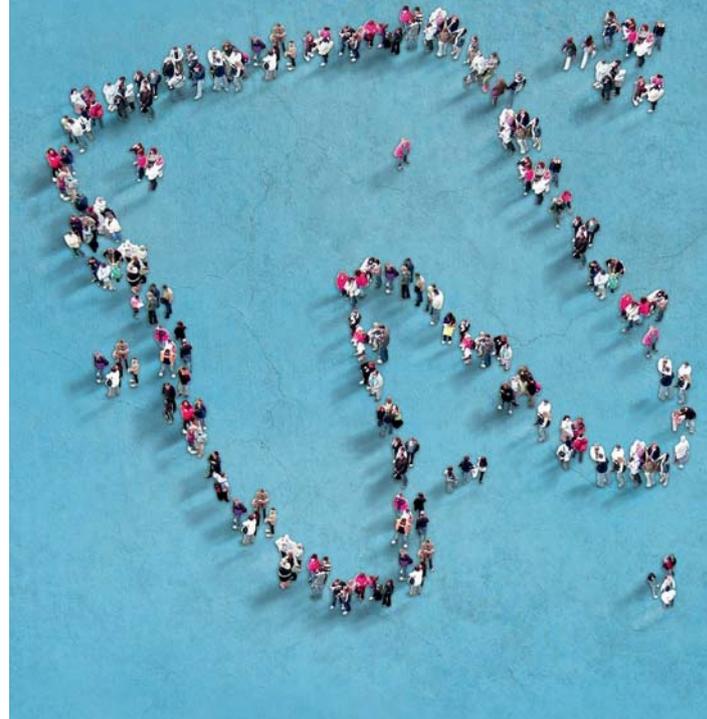
Die dentale Sedierung mit Lachgas hat sich in den vergangenen Jahren sehr positiv entwickelt. Neben den Vorteilen der Methode spielen hierbei auch gerätetechnische Verbesserungen und ein Zusammenspiel von Komfort und Sicherheit bei der Bedienung der Lachgassysteme eine entscheidende Rolle. In den exklusiv bei BIEWER medical erhältlichen Gerätesystemwagen der Serie sedaflow® sind alle Bestandteile, die für eine Lachgassedierung notwendig sind, sicher und effizient untergebracht: Die Flowmeter (digital oder analog) vom US-Premium-Hersteller Accutron zum Mischen von Sauerstoff und Lachgas, die medizinischen Gase (je 10-Liter-Flaschen) sowie der Anschluss für das Patientenschlauchsystem mit Absaugung und den Accutron-Nasenmasken. Die Systemwagen der Linie sedaflow® werden stetig weiterentwickelt. Und sie sind in allen gängigen RAL-Farben erhältlich oder können auf Wunsch im Praxisdesign optisch individualisiert werden. Der sedaflow® slimline, siehe Abbildung, ist mit 40 Zentimeter Breite ein äußerst schmales Modell, das sich durch seine abgerundeten Ecken und die Flügeltüren optisch in jede moderne Zahnarztpraxis einfügt.

Viele Anwender nutzen den sedaflow® slimline mit dem digitalen Flowmeter von Accutron, das einzigartige Vorteile bietet: Eine super deutliche und klare Anzeige aller wichtigen Parameter, Steuerung der Sedierung über die Veränderung der Lachgaskonzentration bei konstantem Gesamt-Flow, wichtige automatisierte Funktions- und Sicherheitstests sowie eine effiziente Auswertungsfunktion.

BIEWER medical
Medizinprodukte
Tel.: 0261 988290-60
www.biewer-medical.com

75
 Jahre
 Mitten im Markt

Messe Stuttgart
 Mitten im Markt



Mit den Highlights der IDS

FACH DENTAL

SÜDWEST 2015

23. – 24. OKTOBER
 MESSE STUTT GART

Über 200 Aussteller präsentieren ihr umfangreiches Produkt- und Dienstleistungsportfolio für Zahnmedizin und Zahntechnik. Sammeln Sie bis zu zehn Fortbildungspunkte auf dem Symposium des Dental Tribune Study Clubs und informieren Sie sich auf der Messe über die Top-Themen:

- Digitaler Workflow – vom Scan bis zum Zahnersatz
- Implantologie – Spezialwissen vertiefen
- Hygiene in Praxis und Labor

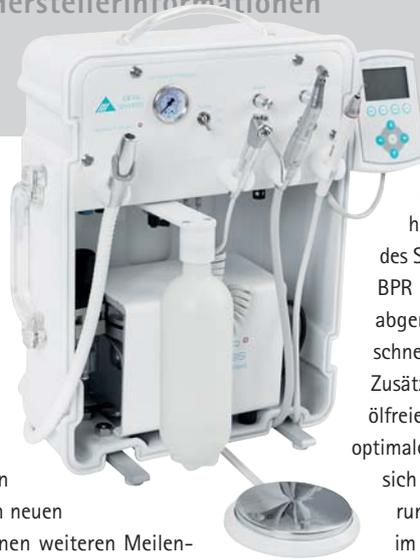
www.fachdental-suedwest.de

Eintrittskarten-Gutscheine erhalten Sie bei Ihrem Dental-Depot!

Alterszahnmedizin:

Behandlungseinheit im Koffer

Der clever designte SMART-PORT Premium integriert die wichtigsten Funktionen und Antriebe einer Behandlungseinheit in einem einzigen nur elf Kilogramm leichten Koffer. In der Generation 2015 setzt BPR Swiss mit dem neuen zum Patent angemeldeten Absaugsystem einen weiteren Meilenstein im Bereich der portablen Behandlungseinheiten. Zur Inbetriebnahme muss die portable Behandlungseinheit einzig an den Strom angeschlossen werden. Anschließend macht das Leichtgewicht auch eine Verwendung im Dauerbetrieb problemlos möglich. Der bereits eingebaute elektrische Motor mit LED-Licht und 30 wählbaren Programmen und der ebenfalls integrierte elektrische Zahnsteinentferner EMS mit LED-Licht haben volle Leistungs-



keit, wie die Instrumente der Behandlungseinheit in Ihrer Praxis. Das hohe Leistungsvermögen des SMART-PORT Premium wird durch die neue von BPR Swiss zum Patent angemeldeten Absaugung abgerundet. Das clevere Design ermöglicht einen schnellen und einfachen Auf- und Abbau der Einheit. Zusätzlich beeindruckt die Neuheit mit ihrem leisen, ölfreien Kompressor (48 dB). In der für den Transport optimalen Verarbeitung und der Liebe zum Detail zeigt sich die zwanzigjährige Erfahrung von BPR Swiss im Bereich der portablen Behandlungseinheiten. Der SMART-PORT Premium ist eine große Innovation mit Schweizer Verarbeitungsqualität.

BPR Swiss GmbH
Tel.: +41 31 5060606
info@bpr-swiss.com

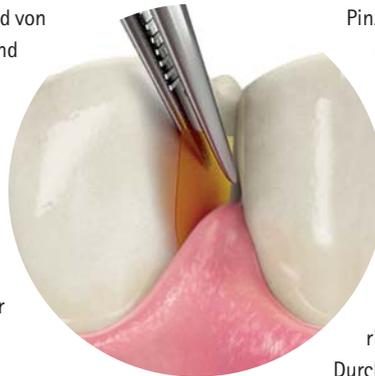


Parodontitis:

Ohne Antibiotika gegen paropathogene Keime

Rund 20 Mio. Menschen sind laut DG PARO in Deutschland von der Volkskrankheit Parodontitis betroffen. Zahnärzte und Prophylaxefachkräfte stellen sich täglich dem Kampf gegen Biofilm und Bakterien. Neben Operationen werden auch immer mehr nichtoperative Ansätze wissenschaftlich diskutiert.

Parodontitis muss langfristig und nachhaltig behandelt werden, um der Krankheit Einhalt zu gebieten. PerioChip® von Dexcel Pharma ist ein 4 x 5 mm kleiner Matrix-Chip, der in der UPT eingesetzt wird. Mit der



Pinzette nach dem subgingivalen Debridement in Zahnfleischtaschen ab 5 mm Tiefe appliziert, gibt der Chip über einen Zeitraum von sieben Tagen hinweg Chlorhexidin ab. Dadurch bleibt die Wirkstoffkonzentration in der Tasche eine Woche lang über der minimalen Hemmkonzentration von 125 µg/ml.¹ Die bakterio- statische Wirkung beugt dem erneuten Bakterienbefall für bis zu elf Wochen vor.²

Durch die hohe CHX-Konzentration eliminiert PerioChip® zu 99% Bakterien des roten Komplexes wie *Tannerella forsythia* (T.f.) und *Porphyromonas gingivalis* (P.g.), führt zu keinen bekannten Resistenzen und sollte für ideale Behandlungserfolge bei Bedarf regelmäßig erneut appliziert werden. PerioChip® ist eine sanfte und effektive Behandlungsform, die in Kombination mit SRP (Scaling and Root Planing) und guter Compliance der Patienten eine klinisch signifikante Taschentiefenreduktion erzielt.

1 Vgl. Soskolne, W.A. et. al. (1998): An in vivo study of the chlorhexidine release profile of the PeiroChip® in the gingival crevicular fluid, plasma and urine. – J. Clin. Periodontol, Vol. 25, p. 1017–1021.
 2 Prof. Jeffcoat M.K. et al. 1998 „Abschätzung der Effizienz kontrollierter Freisetzung von CHX aus einem biologisch abbaubaren Chip ...“

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

TOP PRODUKT HANDEL 2014
 BRONZE
 Entwickelt für Zahnärzte



Dexcel Pharma GmbH
Tel.: 0800 2843742
service@dexcel-pharma.de

Infos zum Unternehmen

Füllungstherapie:**Kompass für die Präparation**

In der Füllungstherapie werden neben altbewährten Materialien auch gerne neu- oder weiterentwickelte Werkstoffe wie Hybridkeramiken oder Nano-Composite verwendet. Komet reagiert auf diese Veränderungen mit einem wachsenden Angebot spezieller Präparationsinstrumente. Den Überblick behält der Zahnarzt durch einen praktischen, kostenlosen Kompass, der das Instrumentieren – dem Behandlungsablauf folgend, von der Entfernung alter Füllungen bis zur Politur – erklärt. Gerade wenn es schnell gehen muss, sind diese komprimierten Produkt- und Anwendungsempfehlungen ein echter Glücksgriff für die zahnärztliche Praxis. Der Kompass kann über den persönlichen Fachberater oder direkt aus Lemgo angefordert werden. Übrigens: Vergleichbar praktische Kompass gibt es von Komet auch für die Bearbeitung von Vollkeramik und für Stiftsysteme.



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

Infos zum Unternehmen

Amalgamauffangbehälter:**Alternative zum teuren Originalkauf**

Nahezu jeder Entsorger in Deutschland bereitet, entgegen den Herstellervorgaben, die Multi System Typ 1-Amalgamauffangbehälter auf und stellt diese in Zahnarztpraxen wieder zur Verfügung. Problematisch ist jedoch, dass kein Entsorger, egal wie gründlich die Behälter gereinigt oder desinfiziert wurden, absolute Keimfreiheit gewährleisten kann. Hinzu kommt, dass die optische Steuerung nicht funktioniert, wenn der Behälter in den sensiblen Bereichen nicht einwandfrei gereinigt wurde. Auch wird der Kunststoffbehälter über die Zeit porös und die Dichtung am Deckel undicht. Um dieses problembehaftete Behälterrecycling dauerhaft einzustellen und den Zahnarztpraxen jederzeit einen neuen, hygienisch einwandfreien und voll funktionsfähigen Amalgamauffangbehälter zur Verfügung zu stellen, hat sich enretec dazu entschieden, einen eigenen Amalgamauffangbehälter auf den Markt zu bringen.



Die e-box für MST 1 ist ein von der enretec hergestellter und vom TÜV NORD geprüfter Amalgamauffangbehälter für den Amalgamabscheider Multi System Typ 1 des Herstellers Metasys und damit Ihre Alternative zum Behälterrecycling oder zum teuren Nachkauf eines neuen Originalbehälters. Bei Abgabe eines gefüllten Amalgamauffangbehälters erhalten Praxen stets eine neue und hygienisch einwandfreie e-box kostenfrei im Austausch. Zudem gewährt der Hersteller volle Gewährleistungsansprüche auf den Amalgamauffangbehälter.



enretec GmbH
Tel.: 0800 1005556
www.enretec.de

Infos zum Unternehmen

**BEHANDELN IN BESTFORM**

Wie kaum einem anderen Unternehmen ist es ULTRADENT gelungen, ganze Generationen von Zahnärzten zu begeistern. Wir legen in jede unserer anspruchsvollen Behandlungseinheiten höchste Kompetenz.

Lassen auch Sie sich von unserer genialen Kombination aus Innovation, Qualität, Ergonomie und Ästhetik faszinieren.

Es war niemals einfacher, Investitionssicherheit in Ihre Praxisausstattung zu bringen.

Ab sofort können Sie jede Behandlungseinheit inklusive vision U erwerben: dem revolutionären Multimedia-System in Full-HD.

*Das Besondere bei ULTRADENT: Unsere Behandlungseinheiten werden vollständig in Deutschland produziert und aus hochqualitativen Bauteilen zusammengesetzt.

**100%
MADE IN
GERMANY***

www.vision-u.de

Ultradent Dental-
 Medizinische Geräte
 GmbH & Co. KG
 Eugen-Sänger-Ring 10
 85649 Brunnthal

Tel.: +49 89 42 09 92-0
 Fax: +49 89 42 09 92-50
 info@ultradent.de
 www.ultradent.de

Instrumente:

Sichere, minimalinvasive Endodontie



Infos zum Unternehmen



Mit den SAF NEO Instrumenten bringt Henry Schein die nächste Generation der Self-Adjusting-File auf den Markt. Die verbesserte Metallurgie der Feile sorgt für eine noch bessere Widerstandsfähigkeit, minimiert das Risiko einer Fraktur weiter und sorgt so für eine noch sicherere Behandlung.

Auch das Kompositmaterial des Feilenschaftes wurde überarbeitet und erlaubt nun eine Aufbereitung des Einmalinstrumentes bei 134°C, statt der bisher möglichen 121°C. Die SAF NEO Instrumente sind in den bekannten Varianten (21, 25 und 31 mm Länge, Durchmesser 1,5 und 2,0 mm) in praktischen 5er- oder 10er-Blisterpackungen erhältlich.

Neben den SAF NEO Instrumenten sind zum Lieferstart auch die neuen PRE SAF Gleitpfad Instrumente verfügbar. Die PRE SAF Instrumente vervollständigen das Produktportfolio des SAF Systems und sind die optimale Lösung zur Erstellung des für den Einsatz der SAF notwendigen Gleitpfades bis ISO 20. Die PRE SAF Instrumentensequenz besteht aus drei rotierenden Nickel-Titan-Instrumenten in den Größen 15.02, 20.04 und 40.10 als Eingangserweiterer. Eine Studie zu den neuen Instrumenten wird in Kürze im International Journal of Endodontics veröffentlicht werden. Die PRE SAF Instrumente sind ab sofort in sterilen 10er-Blisterpacks verfügbar.

Zur Aufbereitung schmaler Wurzelkanalanatomien sind die neuen Instrumente nun auch in einer kompletten Sequenz im SAF System Kit verfügbar: Das SAF System Kit enthält eine SAF NEO Feile 1,5 mm (verfügbar in drei Längen) sowie die drei PRE SAF Instrumente (15.02, 20.04 und 40.10). Die Sequenz bietet dem Anwender eine umfassende Lösung zur Aufbereitung des Wurzelkanals mit dem SAF-

System und vereinfacht die Behandlung so weiter. Für die SAF 2,0mm stehen die Sequenzen nicht zur Verfügung, da diese nur in weiteren Kanalanatomien eingesetzt wird, wo auf die Erstellung des hier gezeigten Gleitpfades verzichtet werden kann.

Im Rahmen der Produktweiterentwicklung wurde auch eine Verbesserung am für die Arbeit mit der SAF notwendigen RDT3-Instrumentenkopf vorgenommen. Der Instrumentenkopf verfügt nun über ein hochwertiges Keramikgugellager und sorgt für hohe Widerstandsfähigkeit und Langlebigkeit.

Weitere Informationen und aktuelle Kurstermine zum SAF System erhalten Sie hier oder auf Anfrage unter saf@henryschein.de

Henry Schein Dental Deutschland GmbH
Tel.: 0800 1400044, www.henryschein-dental.de

Softwarekonzept:

Workflow-Unterstützung dank Touch-Bedienung



Individuelle Abläufe effizient abbilden – das ist das Ziel einer jeden Zahnarztpraxis. Wenn das Ganze noch über eine moderne und intuitive Software läuft, dann können Praxis-Workflows optimal umgesetzt werden. Davon profitiert nicht nur die Praxis, auch die Zufriedenheit der Patienten steigt. Rechtzeitig zur anstehenden Messe-saison wurde das Zahnarztprogramm *ivoris®* um weitere Touch-Funktionen erweitert. Zusätzlich zur Anzeige des aktuellen Befundes und der Leistungsdokumentation stehen den Anwendern auch Kacheln für Mundhygiene, farbige Infofelder und Textbausteine zur Verfügung. Die Assistenz ist damit während der Behandlung in der Lage, zügig und lückenlos per Touch-Bedienung zu dokumentieren. Zeitnah nach der Behandlung kann diese digitale Dokumentation mithilfe des Tagesprofils in Ruhe geprüft werden. Die Inhalte sind dabei nach Bearbeiter selektierbar und können bei Bedarf korrigiert oder ergänzt werden. So stellt *ivoris®* sicher, dass die Dokumentation bei allen Patienten vollständig ist und keine Leistung verloren geht. Die Touch-Bedienung in *ivoris®* ist ein Softwarekonzept jenseits moderner Spielerei. Sie ist ein Instrument zur fehlerresistenten, vollständigen und effizienten Dokumentation. *ivoris® touch* bildet den Workflow einer modernen Zahnarztpraxis optimal ab. Überzeugen Sie sich selbst am *ivoris®*-Messestand zu den Fachdentals und infotagen dental in Leipzig, München, Stuttgart und Frankfurt!

Computer konkret AG
DentalSoftwarePower
Tel.: 03745 7824-0
www.ivoris.de

ANZEIGE



Entspannen Sie Ihre Patienten!

Schientherapie bei CMD und Bruxismus

zantomed

Tel: 0203 - 80 510 45 • www.zantomed.de





Smartphone-App:

Mobiler Lernspaß

Die praktische App „CGM Röntgen-Tutor“ sorgt für mobilen Lernspaß – wann und wo man will. Die von CGM entwickelte Prüfungsvorbereitungs-App ist mit ihren zwölf aufeinander aufbauenden Lernkapiteln die ideale Begleitung für die Vorbereitung zur Fachkundeprüfung Röntgen. Bilder, Grafiken und eine Wissensüberprüfung erleichtern das Verständnis und ermöglichen ein flexibles, mobiles Lernen. Die Lerninhalte wurden gemeinsam mit der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe erarbeitet, welche die Ausbildung und Abschlussprüfung der



Zahnmedizinischen Fachangestellten danach ausrichtet. Vergrößerte Bilder durch einen Klick und ein Wissenstest nach jedem der zwölf Kapitel erleichtern das Lernen und Verstehen. Ein Indexverzeichnis für Fachbegriffe spart nochmals Zeit. Dank der intuitiven Bedienung ist der Röntgen-Tutor sehr leicht zu verstehen; Nutzer können sofort mit dem Lernerlebnis loslegen.

Getreu der Philosophie von CGM, mit seinen Produkten immer auch die Work-Life-Balance der Anwender positiv zu unterstützen, lässt sich auch in der Anwendung der App erhebliche Lernzeit einsparen. Röntgen-Tutor eignet sich als Lehr- und Lernsoftware nicht nur ideal für die Berufsschule und zur Prüfungsvorbereitung, sondern auch für Studenten der Zahnheilkunde. Darüber hinaus ermöglicht der CGM Röntgen-Tutor ein regelmäßiges Wissens-Fresh-up für das gesamte Team in Zahnarzt-, KFO- und MKG-Praxen sowie in Zahnkliniken.

Der Nutzen für die Lehr-, Lern- und Prüfungssoftware liegt auf der Hand: Das komplexe Wissen über die Auswirkung und Anwendung von Röntgenstrahlen und Strahlenschutz in der Zahnmedizin steht immer und überall zur Verfügung. Die App ist für iPhone, iPad sowie für Android-Systeme erhältlich – einfach App downloaden und direkt loslegen.



CGM Dentalsysteme GmbH
Tel.: 0261 8000-1900
www.cgm-dentalsysteme.de

Infos zum Unternehmen



Beschleifbar wie Dentin

Spürbar dentingleich:
Präzises Präparieren mit

LuxaCore Z.

LuxaCore Z, DMGs Premium-Composite für Stumpfaufbau und Wurzelstiftzementierung, lässt sich beschleifen wie Dentin – mit allen Vorteilen für Sie. Der Bohrer kann beim Präparieren sicher geführt werden. Das sorgt für einen kontrollierten Substanzabtrag und präzise Präparationsgrenzen. Gerade an den Übergängen zwischen Dentin und LuxaCore Z spüren Sie keinen Unterschied. Diese taktile Stabilität ermöglicht riefenfreie Präparationen, ohne untersichgehende Stellen. Das Ergebnis: Gute Passung, langlebige Restaurationen und ein bestens versorgter Patient. www.dmg-dental.com



NUMMER 1
für Stumpfaufbau*

* laut DENTAL ADVISOR
2010, »Top Core Material«

DMG
Dental Milestones Guaranteed



Lokalanästhesie:

Taktile Kontrolle bei der Injektion



ASPIJECT®

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

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



PAROJECT®

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

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

Ästhetik:

Neuer adhäsiver Zement

Kuraray als japanisches Unternehmen schätzt Werte und Traditionen, dennoch bewegt es sich immer weiter und möchte den wachsenden Ansprüchen in der Zahnmedizin mit umfassenden Innovationen stets einen Schritt voraus sein. Kuraray Noritake Dental entwickelte das Original-MDP-Monomer im Jahr 1981, um die Haftkraft an Hydroxylapatit (HAp) zu verbessern. Der weltweit erste Kompositzement PANAVIA™ EX mit dem Original-MDP kam zwei Jahre später. Damit begann die Erfolgsgeschichte der Marke PANAVIA™. Seitdem ist sie zu einem Synonym für zuverlässige Haftung geworden. Nun stellt das Unternehmen einen neuen adhäsiven Zement vor – den PANAVIA™ V5. Dieser verspricht, alle Erwartungen an einen perfekten adhäsiven Zement zu erfüllen und somit das Versprechen von Zuverlässigkeit, Stärke und Ästhetik einzuhalten. Mit fünf Farben und den dazugehörigen Try-in-Pasten wird ein



völlig neuer Grad an Ästhetik erreicht. Der aminfreie Zement gewährleistet selbst bei der Selbsthärtung die Farbstabilität. Auch das Handling von PANAVIA™ V5 ist denkbar unkompliziert: der adhäsive Zement wird aus der Automixspritze appliziert. Der Zahn wird mit dem Tooth Primer und die Restauration – ganz gleich ob aus Keramik oder Metall – mit dem universalen Primer, Clearfil Ceramic Primer Plus, vorbehandelt, fertig! Kuraray ist es gelungen, einen PANAVIA™ zu entwickeln, der die traditionellen Werte mit dem innovativen Handling

und der Ästhetik von heute verbindet. Das PANAVIA™ V5 Intro Kit ist aktuell zum günstigen Einführungspreis bestellbar.



Infos zum Unternehmen

Kuraray Europe GmbH
Tel.: 069 305-35835
www.kuraraynoritake.eu

Hygiene:

Neuer Mundspiegelgriff für die optimale Aufbereitung

Die Carl Martin GmbH hat für seine Mundspiegel ein völlig neues Verbindungssystem zwischen Spiegel und Griff entwickelt. Statt des üblichen Gewindes kommt hier ein praktisches, hygienisch vorteilhaftes Bajonett zum Einsatz, durch das der Ablauf des Aufbereitungsprozesses vereinfacht und beschleunigt wird.

Eine Markierung auf dem Stiel des Spiegels zeigt die richtige Positionierung an, an welcher der Spiegel in den Griff einzuführen ist – Markierung und Einführungsnut müssen bei der Montage und Demontage des Spiegels in einer Linie stehen. Durch einen leichten Druck des Spiegels bei gleichzeitiger Drehung (in beliebige Richtung), rastet der Spiegel automatisch ein und ist fest mit dem Griff verbunden. In gleicher Weise lässt sich der Spiegel vom Griff lösen. Den Griff gibt es in zwei Ausführungen mit 7 mm oder 9,5 mm Durchmesser. Das Spiegelglas ist rhodiumbeschichtet und in den Größen 4 und 5 plan erhältlich. Mit dieser Neuentwicklung erfüllen wir die vermehrt hohen Anforderungen an die getrennte Aufbereitung von Mundspiegelgriffen und Spiegelansätzen aus hygienischen Gründen. Das Produkt ist DBGM-geschützt.

Carl Martin GmbH
Tel.: 0212 810044, www.carlmartin.de



Behandlungszubehör:

Einmalhandschuhe mit Aloe-vera-Beschichtung



Aloe Vate – Latexfreie Einmaluntersuchungshandschuhe eignen sich optimal für Latex-Allergiker, jedoch auch für alle, die ihre Hände schützen und pflegen wollen. Durch die Nitril-Handschuhe werden die Hände nicht nur geschützt, sondern auch gleichzeitig gepflegt. Klinische Studien belegen, dass mit ACTIVAlloe® beschichtete Handschuhe für ein trockenes und besonders hautverträgliches Klima sorgen und dass die wertvollen Vitamine, Enzyme und Aminosäuren der Aloe vera beruhigend auf die Haut wirken. So wird das Problem schwitzender, faltiger, rissiger Haut in den Zahnarztpraxen bald der Vergangenheit angehören. Alle Jovident-Kunden können aktuell ein kostenloses Muster anfordern, um die Handschuhe zu testen und sich von der besonders schonenden und pflegenden Beschaffenheit zu überzeugen.

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

ANZEIGE

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

DER Kommentar

Kompetenz setzt sich durch!

Liebold/Raff/Wissing

DER Kommentar zu BEMA und GOZ

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

Und das seit 50 Jahren.

www.bema-go.de

Jetzt 10 Tage kostenlos online testen!

Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH, Sankt Augustin



Übertragungsinstrumente:

Mikroturbine für minimalinvasive

Klares Highlight der neuen Synea Vision Linie stellt die Mikroturbine TK-94 dar. Neben drei weiteren Turbinen ist sie die kleinste der Reihe mit einem Durchmesser von gerade mal 9 mm Kopfgröße und einer Kopfhöhe von 17,2 mm. Somit ist das Instrument ideal für minimalinvasive Anwendungen geeignet und speziell für Patienten mit einer geringen oder eingeschränkten Mundöffnung von großem Vorteil. Ihr Einsatz ist besonders nützlich bei älteren Patienten, bei Menschen mit Behinderungen, aber auch bei der Behandlung von Kindern. Verwendbar ist die Mikroturbine für Bohrerlängen bis 16 mm. Für eine konstante Kühlung der Bohrer Spitze sorgt das 5-fach-Spray über fünf Austrittsdüsen. Wie alle Synea Dentalturbinen besitzt die TK-94 eine spezielle Oberflächenbeschichtung, die sehr gut vor Kratzern schützt und somit widerstandsfähig macht. Dieses besondere Äußere erleichtert nicht nur die Reinigung, sondern sorgt auch für eine enorme Langlebigkeit. Zudem liegen die Turbinen durch ihre ergonomische Form perfekt in der Hand. Ihr rutschfestes Profil gibt eine gute Griffigkeit.

In Kombination mit ihrer spürbaren Leichtigkeit und niedrigen Betriebslautstärke sorgt sie für ein ermüdungsfreies Arbeiten. Die TK-94 ist in zwei Ausführungen erhältlich: TK-94 L und TK-94 LM. Beide haben ein Keramikgugellager im integrierten Dichtsystem, was für eine optimale Lebensdauer sowie hohe Laufruhe sorgt. Die TK-94 LM verfügt über einen Kompaktglasstab und man kann es ergänzend mit der W&H-Kupplung RM-34 LED für einen MULTiflex®-Anschluss verwenden. Bei der TK-94 L ist die integrierte moderne LED+-Technologie hervorzuheben, die über einen weltweit einzigen sterilisierbaren 5-fach-LED-Ring verfügt. Er gewährleistet eine zu 100 Prozent schattenfreie Ausleuchtung der Behandlungsstelle. Diese revolutionäre Technik sorgt neben einer besseren Sicht zusätz-



Anwendungen

lich für beste Kontraste und höchste Farbwiedergabe. Zudem ist die Turbine kompatibel mit dem Kupplungssystem Roto Quick. Die Mikroturbine TK-94 überzeugt durch ihre minimale Größe und Leichtigkeit in Kombination mit ihrer hohen Lebensdauer und Laufruhe sowie der Thermodesinfizier- und Sterilisierbarkeit. Sie verbindet intelligentes Design mit bestmöglicher Leistung, ohne dass sie von der gewohnt hohen Qualität der Synea Dentalturbinen abweicht.



W&H Deutschland
Tel.: 08682 8967-0
www.wh.com
 Infos zum Unternehmen

Interdentalreinigung:

Einstieg leicht gemacht

Die Pflege der Interdentalräume und des Zahnfleischsaums sind besonders wichtige Parameter, wenn es um die Mundgesundheit geht. Hilfsmittel für die Reinigung gibt es genug: von Zahnseide und Interdentalbürsten bis hin zu Dental Sticks. Die TePe Interdentalbürsten sind in neun Größen mit originalen und sechs Größen mit extra weichen Borsten erhältlich. Die hohe Borstenqualität und der kunststoffummantelte Draht garantieren dabei eine schonende und effektive Reinigung. Der flache, ergonomische Griff und die Farbcodierung machen die Anwendung zudem einfach, komfortabel und sicher. Einige Patienten sind jedoch von der Vielfalt und Anwendung überfordert. Zum Einstieg in die Thematik, für zwischendurch und unterwegs ist für sie TePe EasyPick™ erhältlich. Die Reinigungsoberfläche mit den umlaufenden Silikonlamellen entfernt effektiv, aber schonend Bakterien und Essensreste zwischen den Zähnen und ist sanft zum Zahnfleisch. Durch die konische Form passt der Dental Stick in nahezu jeden Interdentalraum. Er ist in zwei Größen erhältlich und von Laien intuitiv gut zu handhaben. Interdentalbürsten kann der TePe EasyPick™ allerdings nicht ersetzen – sie sind dem Dental Stick bei der Plaqueentfernung deutlich überlegen. Sie füllen den gesamten Zahnzwischenraum mit ihren Borsten aus und gelangen an Stellen, die der Dental Stick nicht erreicht. So entfernen sie den bakteriellen Biofilm auch in den Konkavitäten im Approximalbereich besonders zuverlässig.



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

ANZEIGE

Es kommt eben nicht immer auf die Größe an.

PerioChip®

www.periochip.de



JOVIDENT

Puderfreie Nitril-Untersuchungshandschuhe mit pflegender Aloe Vera.

AloeVate Pflegt Ihre Hände während der Arbeit

Schutz, Pflege, Wohlbefinden für Ihre Hände

Die schrittweise Lieferung von feuchtigkeitsspendender Aloe Vera schützt vor Austrocknung und Hautrissen.

Die AloeVate Einmaluntersuchungshandschuhe überzeugen durch optimale Taktilität.



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



**JETZT
Testen!**
Ideal für den
Gebrauch in
der Praxis



Dentaleinheit:

Ein fahrbares Behandlungszimmer

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



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

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

Restauration:

Teilmatrizenring mit integrierter Zange

MyClip von Polydentia ist der weltweit erste Teilmatrizenring mit integrierter Zange. Somit gehört das tägliche Sterilisieren von unzähligen Zangen nun endlich der Vergangenheit an. Zusätzlich können die Elastomerfüßchen, wann immer notwendig, ausgetauscht werden und innerhalb von Sekunden steht ein nahezu neuer Ring zur Verfügung. In Zusammenarbeit mit Zahnärzten aus der ganzen Welt hat Polydentia diesen neuartigen Ring entwickelt. Die spezifisch angepasste Separationskraft führt zu einem sehr leichten Druck der Teilmatrize auf den Zahn. Das Instrument erzeugt keine übermäßige Trennkraft, die klinisch nicht benötigt wird: Eine exzessive Separationskraft führt oft zum Einsinken der Matrize in die Kavität und ergibt letztendlich ungenaue anatomische



Kontaktpunkte bei Klasse II-Restaurationen. Bereits schon minimale Diskrepanzen des Approximalkontaktes bedeuten verlorene Behandlungszeit. Benötigte Interdentaltalkeile können einfach in dem dafür vorgesehenen Schlitz in den Elastomerfüßchen eingefügt werden. Ebenso kann MyClip aber auch einfach über dem zuvor positionierten Keil platziert werden. Dadurch ist Flexibilität für jede spezifische klinische Situation gewährleistet.

Den neuesten Sterilisations-Richtlinien entsprechend sind alle Teile des Instruments für die Aufbereitung im Ultraschallbad, Autoklav und Thermodesinfektor geeignet.

Polydentia SA
Tel.: 06989 914182
www.polydentia.de

Läuft Ihre Praxis richtig gut?

ANZEIGE

„
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



Implantologie:

Platform-Switch-Prothetik

Nach Einführung der BEGO Semados® RS/RSX Implantate wird der Systemgedanke mit der neuen Platform-Switch-Prothetik komplettiert. Die neue Prothetiklinie „PS-Line“ steht per sofort zur Erstellung ästhetischer implantologischer Restaurationen zur Verfügung. Mit dieser Entwicklung können moderne Implantatversorgungskonzepte mit Platform-Switch-Aufbauten umgesetzt werden. Platform-Switch hat sich in der Implantologie zu einer anerkannten Behandlungsmethode zum Erhalt des krestalen Knochens etabliert. Ein ästhetisches Emergenzprofil kann durch die Verwendung durchmes-

seroptimierter und anatomisch aufeinander angepasster Aufbauten erzielt werden. Die hochwertige Prothetik steht ebenfalls für die auf der IDS eingeführten Semados® RS/RSX Implantate im Durchmesser 3,0 bereit. Für alle Implantatdurchmesser der RS/RSX-Line steht die PS-Prothetik bei BEGO Implant Systems konfektioniert und bei BEGO Medical als individuelle CAD/CAM-Lösung zur Verfügung.



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

Infos zum Unternehmen

Frontzahnkosmetik:

Unsichtbare Zahnkorrektur für Erwachsene

Die stetig steigende Nachfrage nach kosmetischen Zahnkorrekturen bietet Zahnarztpraxen ein wirtschaftlich interessantes Geschäftsfeld: Mit der unsichtbaren, herausnehmbaren HarmonieSchiene® vom Fachlabor Orthos können leichte bis mittelschwere Fehlstände, Rotationen und Lücken im Frontzahnbereich in wenigen Wochen behoben werden.

Die kostengünstigere Alternative zu fest-sitzenden Apparaturen fügt sich einfach und diskret in den Alltag ein. Die Patienten tragen die durchsichtigen Schienen rund um die Uhr, außer zum Essen und bei der Zahnpflege. Nach kurzer Eingewöhnung stört die flexible Schiene weder beim Sprechen noch beim Lachen. Eine Serie von Schienen überträgt Schritt für Schritt das gewünschte Ergebnis auf die Zähne. Die erste Schiene wird drei Wochen lang getragen, alle Folgeschienen zwei Wochen. Dauer und Kosten der Behandlung hängen davon ab, wie viele Schienen für die individuelle Korrektur benötigt werden. Dies wird vor der Behandlung exakt berechnet und danach mit dem Patienten besprochen. Dank dieses einfachen Systems können auch allgemeintätige Zahnärzte ohne kie-



ferorthopädische Fachzahnarzt Ausbildung die Behandlung sicher planen und überwachen. Eine Zertifizierung oder spezielle Software ist nicht nötig. Der geringe zeitliche Aufwand macht diese Korrekturmethode für Praxen wirtschaftlich interessant. Das Fachlabor bietet persönliche Beratung sowie Marketingunterstützung während der gesamten Behandlung. Eine zeitnahe Anfertigung und persönliche Betreuung durch Dentalreferenten ist gewährleistet. Fortbildungsveranstaltungen von Orthos runden den Service ab.

**Orthos Fachlabor
für Kieferorthopädie**
Tel.: 069 719100-0
www.harmonieschiene.de
www.orthos.de



www.harmonieschiene.de

Wasserhygiene:

Zentrale Wasserentkeimung

Das CleanWater-System ist eine innovative, zuverlässige und kostensparende Wasserversorgung für die Dentalpraxis. CleanWater entkeimt das Leitungswasser sowie die angeschlossenen Leitungen und Geräte. Es verhindert die Bildung von Biofilm, arbeitet völlig autonom und ohne Chemikaliengabe. Das System wird zentral installiert und versorgt mehrere Dentaleinheiten gleichzeitig. Durch die integrierte freie Fallstrecke der höchsten Sicherungskategorie wird eine gesetzeskonforme und wirkungsvolle Systemtrennung der Praxisversorgung hergestellt. Das CleanWater-System bietet einen großen Komfort und Funktionsumfang. Mit dem CleanWater-System können Dentaleinheiten ohne eigene Entkeimung und Sicherungseinrichtung betrieben werden. Das vollautomatische Entkeimungsprogramm verhindert Stagnation und sorgt für regelmäßige Entkeimung der Leitungen auch während Standzeiten. Die Bildung von Biofilm und Rückverkeimung werden zuverlässig unterbunden. Regelmäßig wird allein mit CleanWater der Keimzahlgrenzwert des RKI unterschritten. Das spart Unterhaltskosten und Zeit und erhöht gleichzeitig die Betriebssicherheit.



Dental Water Technology GmbH & Co. KG
Tel.: 06031 6870-256
www.dwt-gmbh.com

Konfigurator:

So plant man die Praxis heute

Um sich schon bei der Planung einer Behandlungseinheit einer umfassenden Übersicht bedienen zu können, hat ULTRADENT den Konfigurator ULTRATOOL entwickelt. Damit hat man die Möglichkeit, alle Produkte übersichtlich aufzulisten, mit Basisausstattungen und auch mit allen Zusatzausstattungen. Über einen einfachen Klick können Ausstattungen zu- oder abgewählt werden und ULTRATOOL zeigt sofort den entsprechenden Listenpreis an. So können in Ruhe alle nur denkbaren, individuellen Wünsche zusammengestellt werden. Dies ist eine ideale Grundlage für das Gespräch mit dem Fachhändler.

Die App für iPhone und iPad steht kostenlos zur Verfügung unter www.ultratool.de und bei iTunes. Der Konfigurator ist mit Produkt-

Infos zum Unternehmen



bildern ausgestattet, die sich zur besseren Ansicht noch vergrößern lassen. Gerade individuelle Wünsche können so schnell und einfach geplant und konzipiert werden. Das alles zum Nutzen der Kunden, denn in Brunenthal bei München werden dentalmedizinische exklusive Geräte im Stil einer Manufaktur entwickelt und produziert, mit höchster Zuverlässigkeit und langfristiger Ersatzteilversorgung. Auch in diesem Jahr präsentiert ULTRADENT wieder eine enorme Investition in die Produktpalette. Nahezu alle Produkte erhalten ein Update in Design und Technik. Dabei stehen die Punkte Zuverlässigkeit, Bedienerfreundlichkeit, Ergonomie und Hygiene ganz besonders im Mittelpunkt. So macht ULTRADENT die neue Behandlungseinheit zu einer sinnvollen, nachhaltigen Investition in die Zukunft der Praxis.

ULTRADENT Dental-Medizinische Geräte GmbH & Co. KG
Tel.: 089 420992-70
www.ultradent.de
www.ultratool.de



IMPLANTAT

Special

189€

inkl. MwSt. und
 Versand, zzgl.
 Implantatmaterial*



VMK auf Implantat

*Das Angebot gilt ausschließlich vom 01.09. bis 30.09.2015. Es gilt das Auftragsdatum der Praxis. Das Angebot bezieht sich auf die aktuelle dentaltrade Preisliste für Zahnärzte (Stand 12/2014), sowie ausschließlich auf die Leistungen von Zahnersatz. Alle Arten von kombiniertem Zahnersatz sind hiervon ausdrücklich ausgenommen. Die Rabattaktion kann nicht mit anderen Angebotspreisen von dentaltrade kombiniert werden. Die Aktion richtet sich an alle in Deutschland niedergelassenen Zahnärzte. Änderungen und Irrtümer vorbehalten.

 **dentaltrade®**
 ...faire Leistung, faire Preise

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

Prothetik:

Sicherer Halt für Prothesen

Patienten mit Totalprothese profitieren in zunehmendem Maße von verändertem Implantatdesign und der Verwendung von Miniimplantaten bei geringerem chirurgischen Aufwand. Der Prothesenhalt wird durch den Einsatz der Implantate bei reduzierten Kosten deutlich verbessert, vor allem dann, wenn die vorhandene Prothese weiterverwendet wird. Die lösbare Verbindung zwischen den Implantaten und der Prothese übernehmen Attachments, die in die Prothesenbasis eingearbeitet werden müs-

sen. Diese Aufgabe wird von Praktikern oft skeptisch betrachtet, da die bisher zur Verfügung stehenden Methoden und Materialien umständlich und mit dem Risiko des fatalen Verklebens von Implantat und Attachment behaftet waren. Mit der „Quick Up“-Methode bietet VOCO ein praxisgerechtes System an, das der Zahnarzt am Stuhl anwendet. Überschüsse, zusätzliche Bohrungen für deren Abfluss, aufwendiges Vor- und Nacharbeiten sowie die Gefahr des Verklebens von Implantat und Attachment sind mit der „Quick Up“-Methode obsolet geworden. Mit nur drei klar gegliederten, einfachen Schritten werden die Attachments in die Prothesenbasis vom Behandler am Stuhl eingeklebt. Ein Versenden der Prothese ans Labor mit der



damit für den Patienten verbundenen Prothesenkarenz und dem aufwendigen Transfer der klinischen Situation über Abdrücke und Modelle ist nicht mehr nötig. Die Systemkomponenten „Quick Up“, „Quick Up LC“ und „Fit Test C&B“ wurden speziell entwickelt und sind exakt aufeinander abgestimmt.

VOCO GmbH
Tel.: 04721 719-0
www.voco.de

Funktionsdiagnostik:

Präzise und systemorientierte Gesichtsbögen

Die neue CORSOFIX®-Serie von Mälzer Dental hat den Praxistest erfolgreich bestanden und liefert ein hohes Maß an Präzision und Passgenauigkeit. Der Gesichtsbogen der Serie ist kein herkömmlicher Gleit- oder Scherenbogen, was die Arbeit am Patienten deutlich angenehmer macht. Der Zentrik-Schnellverschluss ermöglicht eine sichere und unkomplizierte Handhabung und die Gleitrasterung sorgt für die schnelle Fixierung der Schädel-Achse-Relation. Der CORSOFIX® A&S-Gesichtsbogen ist kompatibel zu den Gesichtsbögen der Hersteller AmannGirrbach und SAM und ermöglicht die anatomische Ermittlung der Schädel-



Achs-Relation für die Referenzebenen „Frankfurter Horizontale“ und „Campersche Ebene“. Problemlos können zudem bereits vorhandene Gelenksupports und Bissgabelträger beider Hersteller an die Gesichtsbögen angebracht werden und umgekehrt. „Die Anforderungen steigen stetig an, genauso wie die Preise für die notwendigen Materialien und Präzisionsgeräte“, weiß Geschäftsführer Carsten Althaus aus seiner langjährigen Erfahrung in der Branche. „Der steigende Druck der Labore, den Spagat zwischen präzisen Arbeitsergebnissen und wirtschaftlicher Rentabilität zu meistern, wird immer stärker, und genau da setzen wir an. Unsere Geräte sollen kompatibel einsetzbar sein, ohne Qualitätsverlust.“

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

Mundspiegel:

Selbstreinigende Spiegeloberfläche optimiert Sicht



Eine Lösung für durch Spray und Bohrstaub blinde Mundspiegel hat die Schweizer Firma I-DENT SA aus Lausanne entwickelt und produziert. Die Idee heißt EverClear™ – ein akkubetriebener, sterilisierbarer und selbstreinigender Mundspiegel, der immer klar und saub-

ber 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

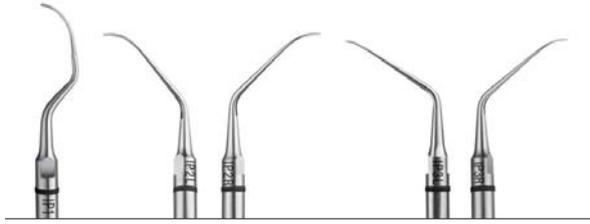
Instrument ermöglicht ununterbrochenes Präparieren, auch unter ungünstigsten Bedingungen. Die Vorteile für den Behandler sind reduzierter Arbeitsstress, eine geringere Augenermüdung, eine deutliche Zeitersparnis und eine erhöhte Produktivität. EverClear™ begleitet sinnvoll jedes Präparationsset, das mit Kühlschpray eingesetzt wird. Er entspricht den hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme des Akkus, voll sterilisiert werden.



I-DENT
Vertrieb Goldstein
Tel.: 0171 7717937
info@ident-dental.de
 Video – EverClear™ Mundspiegel

Periimplantitistherapie:

Ultraschallspitzen aus reinem Titan



ACTEON Equipment bietet mit ImplantProtect eine sichere Lösung, um ein komplettes Debridement von Implantaten während der chirurgischen und nichtchirurgischen Behandlung zu erzielen und die Implantate zu erhalten. Die ImplantProtect-Ultraschallspitzen bestehen wie die meisten auf dem Markt erhältlichen Implantate aus technisch reinem Titan (CPT) und ermöglichen ein Debridement ohne Oberflächenbeschädigung – das Risiko einer bakteriellen Rekontamination wird somit erheblich reduziert. Die gekrümmte Form der ImplantProtect-Ansätze erleichtert den Zugang und die Bearbeitung rund um das Im-



plantat und die taktile Wahrnehmung des Behandlers bleibt erhalten – die Therapie kann somit selbst bei unzureichenden Sichtverhältnissen durchgeführt werden. Das Kit besteht aus fünf Ultraschallspitzen mit unterschiedlich breiten Endpunkten, mit denen sogar die schmalsten Gewindegänge behandelt werden können: Der IP1-Ansatz besitzt den breitesten Endpunkt und wurde zur Reinigung des Implantataufbaus und breiter Gewindegänge entwickelt. Die links- und rechtswinkligen IP2L- und IP2R-Ansätze sind für das Debridement von Implantaten mit mittelbreiten Gewindegängen geeignet. Die IP3L- und IP3R-Ansätze haben einen spitzen Endpunkt und ermöglichen daher erstmals die Reinigung von sehr schmalen Gewindegängen.

In Verbindung mit den Air-N-Go easy Perio-Düsen samt Glyzinpulver sorgen die ImplantProtect-Spitzen für ein vollständiges Debridement und eine restlose bakterielle Dekontamination der Implantate.



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

ANZEIGE

id infotage dental 2015

**Innovationen entdecken.
 Produkte erleben.**



Ihr Branchen-Treffpunkt:

- Neueste Entwicklungen
- Innovative Produkte
- Neue Impulse
- dental arena
- service highway



■ **Hannover · 26. September 2015** · Messegelände
 ■ **München · 10. Oktober 2015** · Messegelände



www.infotage-dental.de

Langzeiterfolg in Funktion und Ästhetik

| ZA Gerhard Reif

Der Befestigungszement von indirekten Restaurationen spielt – neben der Präparation und der Restauration selbst – eine entscheidende Rolle für den Langzeiterfolg einer prothetischen Versorgung. Er beeinflusst die Stabilität und das Erscheinungsbild des zu zementierenden Zahnersatzes. Damit muss er mehreren Anforderungen gerecht werden; Vielseitigkeit, Ästhetik, einfache Handhabung und Endhärte sind einige der Kriterien, die Zahnärzte der Auswahl eines Befestigungszementes zugrunde legen. ZA Gerhard Reif hat sich in seiner Praxis unter anderem für die Anwendung von G-CEM LinkAce entschieden. In den folgenden Ausführungen erläutert er seine Beweggründe und stellt den Einsatz an einem Patientenfall vor.

Das heutige Angebot an Zementierungsmaterialien ist vielfältig. Alle Materialien müssen hohen Anforderungen gerecht werden. Dabei spielen nicht nur die aus Patientensicht wichtigen ästhetischen Aspekte eine entscheidende Rolle, schließlich ist der Langzeiterfolg einer prothetischen Versorgung entscheidend von der Retention der Restauration abhängig – ein Verlust der

Retention geht mit einem Funktionsverlust einher. Schon lange ist bekannt, dass die Retention selbst aber maßgeblich von der Präparation, der Qualität der Restauration und dem Befestigungszement bestimmt wird.¹ Einfluss nehmen hier beispielsweise die Verarbeitung und die Endhärte, aber auch

die Löslichkeit des Zementes.² Man geht bei modernen Kunststoffzementen von einer hohen Retention aus,³ doch für uns Zahnärzte stehen in der täglichen Anwendung auch andere Fragen im Raum, etwa nach der Praktikabilität des Verfahrens, also dem Zeitaufwand und der Techniksensibi-

Abb. 1 bis 3: Orale Ausgangssituation von bukkal, okklusal und Seitenansicht. – Abb. 4: Wax-up im Schlussbiss. – Abb. 5: Wax-up in Protrusion. – Abb. 6: Wax-up von okklusal mit Vorwall.





Abb. 7



Abb. 8

Abb. 7: Präparationsbeginn mit Hilfsmarkierungen. –
Abb. 8: Kontrolle der Präparation mit dem Vorwall.

lität des Materials. So kommt es, dass wir in unserer Praxis mit den auf die verschiedenen Behandler verteilten Schwerpunkten Implantologie, Parodontologie, Prothetik, Endodontologie, Ästhetische Zahnheilkunde und der Sedierungsbehandlung neben Fuji-CEM, Zinkphosphatzement, Carboxylatzement und Zinkoxid-Eugenol-Zement seit circa zwei Jahren auch G-CEM LinkAce (GC) bevorraten. Aufmerksam wurden wir auf das Material beim Wechsel der Komposite auf GC-Produkte.

Materialeigenschaften

G-CEM LinkAce ist laut Herstellerangaben ein dualhärtender, selbstadhäsiver Universal-Kunststoffzement, der zur praktischen Direktanwendung in der doppelläufigen Automixspritze erhältlich ist. Seine Indikationsempfeh-

lungen reichen von der Befestigung sämtlicher Keramiken, kunststoff- und metallbasierter Inlays, Onlays, Kronen und Brücken bis zur Zementierung von metall-, keramik- und glasfaserverstärkten Wurzelstiften, gegossenen Stiften und Aufbauten.

Für die Patienten bringt der Zement eine sehr gute Verträglichkeit mit, da keine postoperativen Sensibilitäten auftreten. Des Weiteren wird die Zahnhartsubstanz der Patienten geschont, da keine Vorbehandlung der Zahnoberfläche erforderlich ist. Zudem sorgt das Material durch Fluoridfreisetzung für zusätzlichen Schutz. Weitere Kennzeichen sind seine Farbbeständigkeit, die dadurch erreicht wird, dass das Material HEMA-frei ist und nur eine

Abb. 9: Keramikrestaurationen auf dem Kontrollmodell. – Abb. 10: Glyceringel als Try-in-Paste zur Anprobe. – Abb. 11: Anprobe mit Try-in-Paste. – Abb. 12: Isolierung der Nachbarzähne mit Teflonband. – Abb. 13: Einbringen von G-CEM LinkAce. – Abb. 14: Einsetzen der Restauration.



Abb. 9

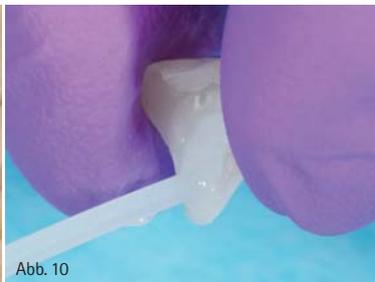


Abb. 10



Abb. 11



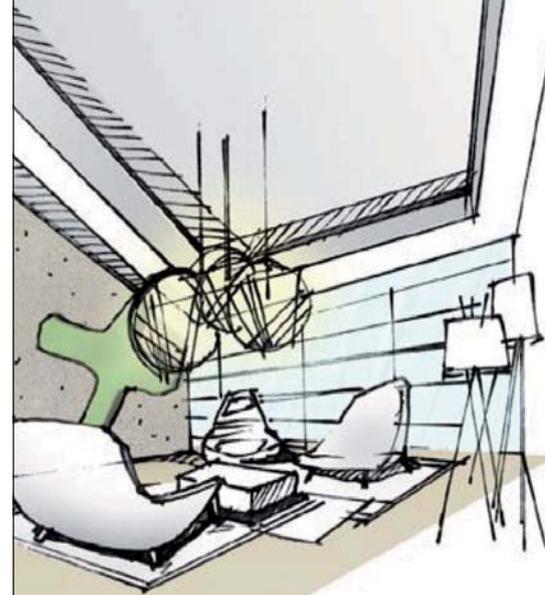
Abb. 12



Abb. 13



Abb. 14



NIEDERLASSUNGSBERECHTIGTE ZAHNÄRZTE (m/w)

zur Erweiterung einer hochmodernen **Praxisgemeinschaft in Bonn** gesucht. Ziel ist es, ein übergreifendes Netzwerk aufzubauen, mit den geplanten Fachrichtungen:

- Allgemeine Zahnmedizin
- Oralchirurgie
- Endodontie
- Kinderzahnheilkunde
- Kieferorthopädie

Kontakt:

Telefon: +49 211 863 271 800

praxisgruender@diepluszahnaerzte.de

www.diepluszahnaerzte.de



DIE PLUSZAHNÄRZTE®



Abb. 15



Abb. 16



Abb. 17



Abb. 18



Abb. 19

Abb. 15: Kurzpolymerisation der Überstände für ein bis zwei Sekunden. – Abb. 16: Entfernen der Zementreste, danach endgültige Polymerisation. – Abb. 17: Restauration direkt nach dem Einsetzen und Finishen. – Abb. 18 und 19: Ergebnis eine Woche nach Einsetzen in bukkaler Ansicht und Seitenansicht.

verwenden wir das Produkt aufgrund seiner universellen Einsetzbarkeit bei nahezu allen Indikationen, mit Ausnahme von implantologischen Versorgungen und bei subgingivalen Restorationsrändern. Dabei setzen wir es bei lichtundurchlässigen Restaurationen und bei sehr umfangreichen Restaurationen im Selbsthärtungsmodus ein, um hier durch Nutzung der dadurch verlängerten Aushärtungszeit Stress für das Team bei der Zementierung zu vermeiden. In allen anderen Fällen arbeiten wir mit Lichtpolymerisation. Aufgrund der unkomplizierten Anwendung sind besondere Tipps für das Handling, wie es sie für manche andere Materialien gibt, aus meiner Sicht überflüssig. Wie bei jeder Zementierung sei jedoch auf die Wichtigkeit der guten Isolierung der Nachbarzähne hingewiesen wie auch auf die gründliche Entfernung der Zementreste nach der Kurzpolymerisation, denn nach der vollständigen Polymerisation von G-CEM LinkAce sind die Zementreste aufgrund der hohen Endfestigkeit nur schwer zu beseitigen.

Fallbeispiel

Der folgende Patientenfall zeigt die Anwendung von G-CEM LinkAce. Die 39-jährige Patientin stellte sich in der Praxis mit dem Wunsch nach einer ästhetischen Korrektur der OK-Frontzähne vor (Abb. 1 bis 3). Nach Aufklärung über die unterschiedlichen Versorgungsmöglichkeiten entschied sich die Patientin für eine prothetische Korrektur der Fehlstellung; eine kombinierte kieferorthopädisch-prothetische Korrektur wurde aufgrund der längeren Behandlungsdauer abgelehnt. Aufgrund der Fehlstellung und der vorhandenen, aber teils erneuerungswürdigen Füllungen sollte die gewünschte Korrektur der OK-Front durch die Versorgung mittels einer Mischform aus Veneers und Teilkronen erfolgen. Vor Beginn der Behandlung kam der Zahntechnikermeister in die Praxis, um mit der Patientin gemeinsam die Farb-

sehr geringe Wasseraufnahme zeigt. Eine gute Verschleißfähigkeit aufgrund der kleinen und homogen verteilten Füllkörper und die geringe lineare Expansion kommen als Attribute hinzu.

Erfahrungen

Die Vorteile des selbstadhäsiven Kunststoffzements liegen meiner Erfahrung nach vor allem in der unkomplizierten und universellen Anwendung, welche die Vorteile der adhäsiven Befestigung mit denen der konventionellen Zementierung verbindet. Sowohl das Handling als auch die Lagerhaltung wurden mit Einführung dieses Zementes in unserer Praxis vereinfacht, schließlich bedarf das Material im Gegensatz zu anderen Kunststoffzementen keiner Kühlung im

Kühlschrank. Vorteilhaft sind auch die Wahlmöglichkeit der Verarbeitungszeit (diese richtet sich nach dem Anwendungsmodus), die gute Röntgensichtbarkeit und der sehr gute Haftverbund. Hinsichtlich der Langlebigkeit der Zementierung sind meine Erfahrungen aufgrund der bisherigen Anwendungszeit naturgemäß überschaubar; in der Literatur finden sich jedoch äußerst positive Ergebnisse zum Haftverbund.^{4,5} Meine bisherigen Erfahrungen bestätigen dies; bislang sind nach Zementierungen mit G-CEM LinkAce bei unseren Patienten keine Hypersensibilitäten aufgetreten. Die Indikation zur Anwendung sahen wir ursprünglich rein in der adhäsiven Befestigung vollkeramischer Restaurationen; mittlerweile

auswahl zu treffen. Bei ästhetischen Indikationen, wie im vorliegenden Fall, wird in unserer Praxis grundsätzlich ein Wax-up zur Veranschaulichung des Endergebnisses angefertigt (Abb. 4 bis 6). Wenn möglich, wird darüber hinaus ein Mock-up erstellt. Aufgrund der Fehlstellung konnte das angestrebte Behandlungsergebnis bei dieser Patientin allerdings leider nicht mittels eines Mock-up simuliert werden. Die Präparation für die Restaurationen fand unter lokaler Anästhesie statt. Die Hilfsmarkierungen zur Präparation wurden mit wasserfestem Stift markiert, die Tiefenmarkierungen wurden mit Tiefenmarkierungsdiamantbohrern (Komet) gesetzt (Abb. 7). Präpariert wurde eine Mischform aus Veneer und Teilkrone. Der Substanzabtrag betrug zwischen 0,1 und 2,0 Millimeter und wurde unter Zuhilfenahme eines mit dem Wax-up hergestellten Vorwalles festgelegt bzw. kontrolliert (Abb. 8). Die Präparationsränder lagen äqui- oder supragingival. Zur Abdrucknahme wurde ein ungetränkter Faden der Größe 0 im Sulkus appliziert. Anschließend wurde die Versorgung im Labor hergestellt. Zur Anprobe der Restaurationen wurde ein wasserlösliches Glyceringel verwendet, welches den Zementspalt überbrückt und somit die optische Wirkung des Befestigungszementes simuliert (Abb. 9 bis 11). Glyceringel ist wasserlöslich und nach der Einprobe mittels Wasser-Luft-Spray einfach zu entfernen. Beim Zementieren wiederum wird das Glyceringel zur Vermeidung einer Sauerstoffinhibitionsschicht aufgetragen.

Nach der erfolgreichen Anprobe wurden die Restaurationen im Labor für die Zementierung vorbereitet, das heißt abgestrahlt und mit dem Primer vorbehandelt. G-CEM LinkAce wurde einsatzfertig aus der Automix-Doppelspritze in die zu zementierende Restauration ein- bzw. aufgebracht und der Zahnersatz auf den präparierten Zähnen fixiert (Abb. 12 bis 14). Wie bereits erwähnt, entfällt die vorbereitende Konditionierung der Zahnhartsubstanz aufgrund der Materialeigenschaften des Produktes. Lediglich die präparierten Zähne mussten gründlich gereinigt, abgespült und getrocknet werden, da für eine optimale Haftung eine saubere

Oberfläche wichtig ist. Nun wurden die Überschüsse für ca. ein bis zwei Sekunden belichtet, die auf diese Weise eine gummiartige Konsistenz erhalten, um dann mit dem Scaler oder der Sonde entfernt zu werden (Abb. 15 und 16). Vor dem Endaushärten wurde Glyceringel aufgetragen und für ca. 60 Sekunden lichtgehärtet, das heißt je 20 Sekunden von vestibulär, okklusar und palatinal. Nach der Lichthärtung wurden die Restaurationen finiert (Abb. 17). Die Patientin verließ zufrieden unsere Praxis (Abb. 18 und 19).

Fazit

G-CEM LinkAce ist für uns ein ideales Befestigungsmaterial, da es sowohl selbsthärtend (mit langer Verarbeitungszeit ideal für komplexe Restaurationen) als auch dualhärtend eingesetzt werden kann und ein sehr guter Verbund mit allen von uns verwendeten Materialien sowie mit der Zahnhartsubstanz zustande kommt. Unsere Patienten sind in doppelter Hinsicht zufrieden: Der Zement zeigt eine gute Ästhetik und es treten keine postoperativen Hypersensibilitäten auf.

Die angenehmen Verarbeitungseigenschaften kommen dabei uns Anwendern entgegen, wobei die geringe Techniksensibilität dank der einfachen Verarbeitung auch für den Patienten von Vorteil ist – für den Langzeiterfolg der Versorgung.



Literatur



Infos zum Autor

kontakt.

ZA Gerhard Reif

Hanauer Str. 3 A
61137 Schöneck
Tel.: 06187 6118
www.implantologie-reif.de

nature **Implants** 
Keep it simple

Erfahren Sie, wie angenehm einteilige Implantologie sein kann.

MINIMALINVASIVE EINTEILIGE IMPLANTOLOGIE

-  **Patientenschonend**
-  **Schnell**
-  **Einteilig**
-  **Preiswert**



Upgrade

Die Fortbildungsreihe für Zahnmediziner



Workshops 2015

Sa. 27.06
Mi. 30.09
Mi. 11.11
Sa. 28.11



49,- € netto - 4 Punkte

Weitere Informationen unter

www.nature-implants.de

Nature Implants GmbH
In der Hub 7
D - 61231 Bad Nauheim
Telefon: +49 (0) 6032 - 869843 - 0

Kronentrenner: Warum gibt es so viele verschiedene?

| Dorothee Holsten

Um Kronen zu entfernen, zweckentfremdeten Zahnärzte früher einfach ein Hartmetallinstrument. Spätestens seit den 1980er-Jahren gibt es den offiziellen Kronentrenner. Heute stellen Zahnärzte hohe Ansprüche an das Instrument, um der wachsenden Spezifität unterschiedlicher Werkstoffe (Kronen aus NEM, EM, schwer zerspannbare Materialien wie Vollkeramik) zu begegnen. Man will in der Praxis für jede Situation perfekt aufgestellt sein.



Infos zum Unternehmen

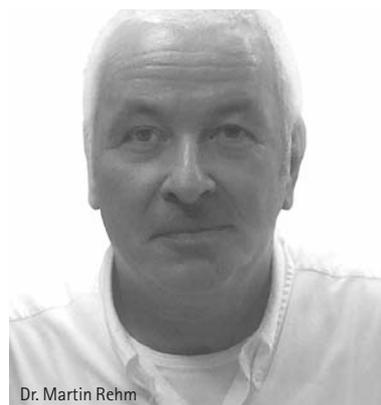


Mindestens so breit wie die Materialvielfalt an Kronen ist inzwischen das Angebot dieser hoch speziellen Instrumente. Der Zerstörungsprozess soll bitte schnell gehen, darf kein Material und wenig Zeit kosten. Damit das Kronentrennen möglichst effizient abläuft, gibt es inzwischen diverse Instrumente, deren Verzahnung auf die werkstofflichen Eigenschaften der Krone abgestimmt ist. Beispielhaft für diese Entwicklung steht das aktuelle Sortiment bei Komet: Was in dem Traditionsunternehmen 1983 mit dem birnenförmigen H17 für Metallkronen begann, erreicht inzwischen eine Variabilität, die man am besten so zusammenfasst: Einen für alle gibt es nicht! Die beliebtesten Top 5 in deutschen Praxen: der H34L, H35L, H40, H4MCL und der 4ZR.

H34L und H35L: die Standardkronentrenner

Manche Hersteller produzieren Kronentrenner aus Vollhartmetall, andere fertigen den Schaft aus rostfreiem

Stahl und das Arbeitsteil aus Hartmetall. 1994 wurden der H34 und H34L (Abb. 1a) von Komet als All-



Dr. Martin Rehm

rounder für Metallkronen bewusst als Zweistückkonstruktionen konzipiert. Das schlagende Argument: Die Instrumente erhalten durch die Lötstelle eine definierte Flexibilität, starre Einstückkonstruktionen hingegen besitzen diese „Dämpfung“ nicht. Der H35L ist seit 2013 der optimierte Nachfolger des H34L, der speziell für

NEM- und Goldkronen entwickelt wurde (Abb. 1b). Im Vergleich zu seinem Vorgänger konnten Schneidleistung und Standzeit optimiert werden. Dr. Martin Rehm, Emmendingen: „Ich setze den H35L im roten Winkelstück für Metallkronen – egal mit welcher Legierung – ein. Ich stabilisiere den H35L mit den Fingern, führe ihn stringent bei mittlerer Drehzahl und ohne Druck – dann funktioniert er perfekt.“

H4MCL: der Alleskönner

Der H4MCL – *fo(u)r metal and ceramics* (Abb. 2) schaffte es 2002 als erster Kronentrenner, auf Keramikverblendungen wie auf Metall gleichermaßen aggressiv einzuwirken – egal, ob auf die Turbine oder das rote Winkelstück montiert. Keine Frage, er wird immer ein Kompromiss für die gleichzeitige Bearbeitung der beiden Werkstoffe bleiben. Doch er spart dem Anwender Zeit und Geld und ist so beliebt, dass er heute in verschiedenen Arbeitsteillängen verfügbar ist: H4MC (2 mm), der meistverkaufte H4MCL (3,5 mm), H4MCXL (5 mm) bis

calaject™



Dr. Bernhard Buchwald

hin zum H4MCXXL (8 mm). Die längeren Formen sind speziell für dicke Keramikschichten konzipiert, wie sie im Seitenzahnbereich vorkommen. Damit gehört die H4MC-Familie mit ihrer pyramidenförmigen Schneidengeometrie zu den Klassikern. Dr. Bernhard Buchwald, Bremerhaven: „Auffällig beim H4MCL ist die sehr feine Verzahnung. Sie verhindert Schneidenausbrüche. Er ist für extrem harte Metallkronen bestens geeignet, für die Keramikverblendung sowieso. Ich finde es sehr praktisch, dass ein Instrument beide Materialien gleichermaßen zerspanen kann.“

H40: der Aggressive

Manche Zahnärzte lieben beim Kronentrennen aggressive, ja unruhige Instrumente. Sie müssen fühlen: Hier passiert was! Komet brachte hierfür 2006 den Kronentrenner H40 auf den Markt (Abb. 3). Wie alle Kronentrenner wird er im 45°-Winkel an die Krone angesetzt. Und auch wenn das Kronentrennen (scheinbar mehr) Kraft erfordert, empfiehlt der Hersteller nach wie vor nur bestenfalls 2 N Anpresskraft. Viele Kunden bevorzugen ihn, da sie mit dem H40 eine bruchresistentere Zweistückkonstruktion in Händen halten.

4ZR: der Spezialist für Vollkeramik

Ästhetische, aber extrem harte Vollkeramikrestorationen fordern Spezialinstrumente und den Einsatz von Diamant. Doch die Verwendung von Standarddiamanten ist hierfür nicht optimal. Auf der IDS 2009 stellte Komet den Kronentrenner 4ZR – fo(u)r zirconia vor (Abb. 4). Die bisher stets zeit- und materialintensive Arbeit geht nun effizienter von der Hand: Durch ein spezielles Verfahren beim Einbetten

der Diamantkörner bietet der 4ZR eine verbesserte Abtragsleistung und Standzeit gegenüber herkömmlichen Diamantinstrumenten. Er ist zum Trennen sämtlicher Vollkeramiken geeignet. Dr. Dominik Dortmann, Mülheim-



Dr. Dominik Dortmann

Kärlich: „Herkömmliche Instrumente sind für extrem harte Vollkeramiken, wie beispielsweise Zirkon, einfach nicht ausgelegt. Der 4ZR tanzt regelrecht über das harte Material hinweg. Da ist richtig Power mit einer enormen Abtragsleistung dahinter! Gleichzeitig kann ich das Instrument sicher führen und es entstehen glatte Schnittkanten. Die Diamanten wirken nach dem Einsatz unverbraucht, sodass die Standzeit gegenüber herkömmlichen Diamantinstrumenten wesentlich besser ist. Und da der Abtrag so schnell funktioniert, entsteht auch weniger Hitze. Das Winkelstück wird geschont und der Patient empfindet die Behandlung viel angenehmer. Der 4ZR bringt einen enormen Unterschied in Leistung und Handling.“

Fazit

Die Kronentrenner haben eine beeindruckende Entwicklungsgeschichte hinter sich. Die Schneidengeometrien wurden ständig überarbeitet und haben in Übergangsschneide und Querhieb ihr Optimum gefunden. Auch weiterhin werden moderne Kronenmaterialien und die Wünsche der Kunden die Antriebsfeder für Weiterentwicklungen sein.

Komet Dental

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

für schmerzfreie Injektionen



CALAJECT™ hilft schmerzfrei zu injizieren. Das Geheimnis ist ein intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Sogar palatinale Injektionen können so ausgeführt werden, dass der Patient keinen Schmerz spürt.

- Das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass Sie in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten können.
- Drei Injektionseinstellungen für die Infiltrations-, Leitungs- und intraligamentäre Anästhesie.
- Einfach und Kostengünstig in der Anwendung - keine Mehrkosten für zusätzliche Einweg-Verbrauchs-



reddot award 2014
winner

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

Hervorragende Ästhetik mit monolithischer Restauration

| Dennis Becker

Zirkoniumoxidrestaurationen haben sich in den letzten fast 15 Jahren in der täglichen Praxis bestens bewährt. Es steht ein hochwertiges Material zur Verfügung, welches höchsten ästhetischen Ansprüchen genügt, eine ausgezeichnete Biokompatibilität bietet und hervorragende mechanische Eigenschaften aufweist.

Von der Firma 3M ESPE wird seit dem Jahr 2001 Lava™ Zirkoniumoxid angeboten. Dieses Material ist aufgrund seiner Zuverlässigkeit, Präzision und Ästhetik in der Praxis anerkannt. Es erfüllt die Wünsche der Patienten, Zahnärzte und Zahntechniker nach ästhetisch perfekten Restaurationen, die von den natürlichen Zähnen nicht mehr zu unterscheiden sind.

Trend zur monolithischen Restauration

In den letzten Jahren finden auch vermehrt monolithische Zirkoniumoxidrestaurationen Anwendung. Diese bieten den Vorteil, dass gerade bei Patienten mit Bruxismus das Chippingproblem verblendeter Zirkoniumoxidgerüste ausgeschlossen werden kann. Des Weiteren bieten sich monolithische Restaurationen bei geringem interokklusalem Abstand an. So kann auf eine sehr substanzschonende Präparation zurückgegriffen werden.

Der größte Nachteil von monolithischem Zirkoniumoxid ist die Ästhetik. Meist ist nur eine geringe Transluzenz vorhanden, sodass nicht immer die ästhetischen Ansprüche von Patient und Zahnarzt erfüllt werden können. Mit der nächsten Generation von Lava™ Zirkoniumoxid, Lava Plus, dem hochtransluzenten Zirkoniumoxidsystem, steht dem Zahnarzt und dem Zahntechniker nun eine hochästhetische Versorgungsform aus monolithischem Zirkoniumoxid zur Verfügung.

Materialeigenschaften

Lava Plus zeichnet sich durch eine verbesserte Transluzenz, Farbanpassung und vielseitige Individualisierungs-

möglichkeiten aus. Zum Lava Plus-System gehören 18 Färbeflüssigkeiten für die Tauchfärbung und die Pinseltechnik, welche sich an der VITA classical A1–D4 Farbskala orientieren. Zusätzlich sind acht Effektfarben und drei Schneidefarben erhältlich. Um allen individuellen Anforderungen bei der Anfertigung von Zahnersatz gerecht zu werden, besteht auch die Möglichkeit der Teil- oder Vollverblendung.

Durch die hohe Festigkeit des Materials ist ein minimalinvasiver Substanzabtrag bei der Präparation möglich. Im Seitenzahnbereich genügt eine Wandstärke von 0,5mm, im Frontzahnbereich sind 0,3mm Wandstärke ausreichend.

Auch das Verschleißverhalten von monolithischem Lava Vollzirkoniumoxid auf den Antagonisten ist sorgfältig geprüft worden. Polierte und glasierte Oberflächen aus Lava Plus Zirkoniumoxid zeigen im Vergleich zu herkömmlichen Verblendmaterialien einen vergleichbaren oder sogar geringeren Antagonistenverschleiß.

Patientenfall

Bei diesem Patienten musste im 4. Quadranten eine Schaltlücke (Abb. 1) versorgt und im 3. Quadranten der mit einer insuffizienten Kompositfüllung versorgte Zahn 36 (Abb. 2) neu überkront werden. Für den Patienten waren die Vorteile des Materials Zirkoniumoxid, wie hervorragende Biokompatibilität, die sehr guten mechanischen



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Abb. 1: Ausgangssituation: Schaltlücke im 4. Quadranten. – Abb. 2: Zu überkronender Zahn 36. – Abb. 3: Okklusalsicht des Zahnes 36 nach substanzschonender Präparation.

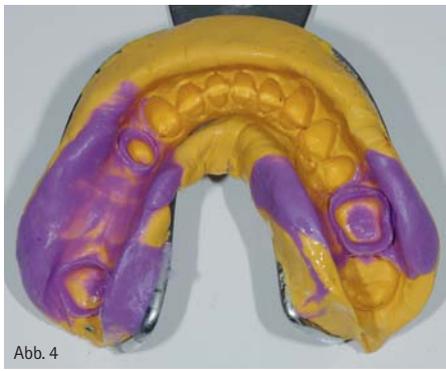


Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10



Abb. 11



Abb. 12



Abb. 13

Eigenschaften und damit eine lange Haltbarkeit sowie die perfekte Passung durch CAD/CAM-Fertigung, wichtiger als die perfekte Ästhetik der Versorgung. Außerdem sollte sich die Versorgung in seinem finanziellen Rahmen bewegen. So entschieden wir uns für eine monolithische Versorgung aus Lava Plus Zirkoniumoxid.

In der ersten Sitzung wurden die alten Füllungsversorgungen entfernt und durch Kompositaufbauten ersetzt. Bei der Präparation wurde darauf geachtet, eine saubere Hohlkehle bei minimalinvasiver Präparation zu erhalten. Vor der Abformung wurden die Präparationsgrenzen mit der Zwei-Faden-Technik dargestellt (Abb. 3). Die Abformung erfolgte konventionell mit dem Material Imprint 4 von 3M ESPE. Bei der Kontrolle der Abformung zeigte sich eine perfekte Darstellung aller Präparationsgrenzen. Die Qualität des Abdruckes wurde nicht durch Luftblasen, Verziehnungen, Pressfahnen oder sonstige sichtbare Fehler verfälscht (Abb. 4 bis 7). So konnte eine exakte Darstellung der intraoralen

Situation ins zahntechnische Labor gegeben werden.

Die Brücke im 4. Quadranten über die Zähne 45 und 47 sowie die Einzelkrone an Zahn 36 wurden in einem Lava™ Fräszentrum gefertigt. Auf den Modellen war die Passung beider Restaurationen perfekt (Abb. 8 und 9). Beide Versorgungen zeigten durch die Individualisierungsmöglichkeiten der Lava Plus Keramik, auch bei monolithischer Fertigung, eine hervorragende Ästhetik (Abb. 10 und 11).

Intraoral konnte die einwandfreie Passung ebenfalls überzeugen (Abb. 12 und 13). So konnten beide Versorgungen in der 2. Sitzung definitiv befestigt werden. Dadurch erhöht sich durch den geringen Zeitaufwand nicht nur die Wirtschaftlichkeit, auch der Patientenkomfort wird durch eine geringe Anzahl von Terminen gesteigert. Sollten kleine Anpassungen bei Okklusion und Artikulation notwendig sein, ist eine effektive und hochwertige Politur der Keramik möglich. Vorkontakte müssen mit einem feinen Diamantbohrer und reichlich Wasser eingeschliffen wer-

den. Für die Hochglanzpolitur können im Handel verfügbare Poliersets für Zirkonkeramiken verwendet werden.

den. Für die Hochglanzpolitur können im Handel verfügbare Poliersets für Zirkonkeramiken verwendet werden.



Infos zum Autor



3M ESPE
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Zahnarzt Dennis Becker

TS Implantologie
Stiftstraße 23
32427 Minden
Tel.: 0571 23966
www.dr-koberg.de

Consumer electronics erobern die Medizin

| Dr. Christian Ehrensberger

Einbettung der Endo-Behandlung in die digitale Welt: Der neue Motor X-SMART iQ wird über das iPad mini mit der Apple iOS App von DENTSPLY Maillefer gesteuert.

Foto: DENTSPLY Maillefer



Personalcomputer, Tablets und Smartphones sind Teil unseres alltäglichen Lebens, doch avancieren viele Elemente der sogenannten „consumer electronics“ in der Hand des Patienten auch zu Hilfsmitteln der Medizin. Zahlreiche Beispiele zeigen, wie die Therapie von einer solchen Symbiose profitieren kann. Doch auch in der Hand des Arztes spielt vermeintlich bloße Alltags-elektronik ihre speziellen Stärken bei der Behandlung aus – jüngstes Beispiel: die endodontische Behandlung unter Steuerung des Endo-Motors vom iPad aus.

Vierzig Millionen Smartphones und acht Millionen Tablet-Computer vernetzen die Menschen in Deutschland – eine enorme Chance für den Fortschritt in der Medizin.

Mobile Endgeräte für therapie-relevante Datenübermittlung

Ein Paradebeispiel stellt die Diabetes dar: Schon 230.000 Patienten setzen für die Übermittlung ihrer aktuellen Insulinwerte eine spezielle App ein (MySugr). Bei einer regelmäßigen Kontrolle und Weitergabe der Daten lassen sich so auch automatisch Statistiken erstellen und auf deren Grundlage ein individueller Dosierungsplan. So können Diabetiker viel sicherer richtig eingestellt werden. Möglicherweise hat dies sogar zahnmedizinische Relevanz,

denn Folgendes gilt als nachgewiesen: Parodontalerkrankungen bereiten gerade Diabetikern zusätzliche Probleme, aber eine gute Einstellung dieser Patienten vermindert das Risiko von Parodontalerkrankungen.

Auch Krankenkassen entwickeln bereits Apps zwecks Erstellung von Programmen für Sport und Ernährung. Der Versicherte gibt sein Alter, sein Gewicht etc. vor und erhält persönliche Ratschläge. Auch der Blutdruck könnte, zumindest bei Risikopatienten, fortlaufend erfasst und zu Statistiken verarbeitet werden. Eventuell wäre sogar ein automatischer Notruf möglich. Schließlich kennt man dies bereits vom sogenannten eCall beim Automobil: Bei einem Unfall öffnet sich nicht nur der Airbag, sondern es wird auch sofort ein Notruf mit Ortsangabe

(GPS-Daten) an die „112“ geschickt. Die beschriebenen Anwendungen beruhen auf dem Einsatz mobiler Endgeräte, die dem Konsumenten bzw. Patienten alternativ als „consumer electronics“ oder eben als Elemente der „mobile health“ dienen können.

Als interessante Erweiterung gilt die „professional mobile health“: Der Arzt setzt hierbei die Endgeräte in Klinik und Praxis ein. Die Schwelle für diesen Technologiesprung ist allerdings ungleich höher. Mobile Elektronik für die Medizin stellt naturgemäß deutlich schärfere Anforderungen an die Sicherheit und Robustheit der verwendeten Systeme. Auch greifen die bekannten regulatorischen Vorschriften inklusive CE- und ISO-Zertifizierung, Medizinproduktegesetz und Bundesseuchengesetz. Die Hygiene- und Infektions-

kontrolle spielt sogar eine große Rolle. Für jede Zahnarztpraxis zählt dieser Bereich zur besonderen Expertise – inklusive aufwendiger Dokumentationen und maßgeschneiderter Qualitätsmanagementsysteme.

Dentale Innovation an der Spitze von Industrie und Praxis

Nun jedoch präsentiert sich die Zahnmedizin mit einem Paradebeispiel für gelungene „professional mobile health“. Und dabei geht es nicht nur um den intelligenten Austausch von Daten, sondern darüber hinaus um die Steuerung eines endodontischen Antriebssystems vom iPad aus. Es handelt sich dabei um einen kabellosen Motor mit kontinuierlicher und reziproker Bewegung (X-SMART iQ), der sich über die Apple iOS App von DENTSPLY Maillefer kontrollieren lässt.

Dies ist der Kern des neuen Systems, das darüber hinaus eine ganze Reihe weiterer Vorzüge aufweist. Sie reichen von der ergonomischen Form des Handstücks über einen besonders kleinen Kopf, und das um 360° drehbare Winkelstück bis hin zur Patientenaufklärung und Datenerfassung. Der Zahnarzt kommt in den Genuss einer Anwendung für die Aufzeichnung und Übergabe patientenspezifischer Notizen zur Therapie, einer großen und individualisierbaren Datenbank mit allen DENTSPLY Maillefer-Feilensystemen und -sequenzen sowie künftigen, einfach zu installierenden technologischen Upgrades. Ein Drehmoment-Monitoring in Echtzeit (RTTM) ermöglicht es dem Anwender, das Drehmoment, das auf jede einzelne Feile ausgeübt wird, über die Zeit zu visualisieren.

Selbstverständlich ist die X-SMART iQ-Dockingstation eigens für die Zahnarztpraxis mit ihren hohen Anforderungen entwickelt. Dazu gehört zum Beispiel eine spezielle, für die Hygieneansprüche der Praxis geeignete Schutzhülle für das iPad Mini. Der Bildschirm kann für eine bessere Ergonomie auf vier verschiedene Positionen eingestellt werden, bietet schon aufgrund seiner Größe eine gute Übersicht, lässt sich intuitiv bedienen, einfach reinigen, desinfizieren und aufstellen.

Damit schließt der X-SMART iQ sowohl Elemente des Zukunftsprojekts „Industrie 4.0“ (Motorsteuerung via Tablet-PC) als auch des Consumer-electronic-nahen Datenaustauschs (zwecks Patientenberatung) ein. Damit handelt es sich um ein Produkt, das besonders viele Chancen unterschiedlicher Bereiche der modernen Elektronik für die Medizin nutzbar macht – hier speziell für die Zahnmedizin. So dürften andere Fakultäten diese Entwicklung mit Interesse verfolgen.

kontakt.

DENTSPLY DeTrey GmbH

De-Trey-Straße 1, 78467 Konstanz

Tel.: 07531 5830 • info@dentsply.de • www.dentsply.de

Immer ein Grund zum Strahlen!

TePe Interdentälbürsten

Für eine besonders effektive und schonende Reinigung der Zahnzwischenräume.

TePe steht für höchste Effizienz, Qualität und Komfort bei der Anwendung. In individuellen Größen, Borstenstärken und Modellen erhältlich – einfach immer die richtige Wahl.

In Zusammenarbeit mit Zahnärzten entwickelt.



- ✓ Kunststoffummantelter Draht
- ✓ Individuelle Größen
- ✓ Verschiedene Borstenstärken

www.tepe.com

Fortschrittliche Technik für effizienten Hygieneworkflow

| Jenny Hoffmann

Die effiziente Sterilisation zahnmedizinischer Instrumente und die optimale Organisation von Arbeitsabläufen stehen im Mittelpunkt moderner Hygienekonzepte. Zeitgemäße Sterilisationsverfahren erfordern heute den Einsatz neuester Technologien. Mit dem neuen Lisa Remote-Sterilisator bietet W&H anspruchsvollen Zahnarztpraxen ein hochwertiges Gerät mit höchster Sterilisationseffizienz.

Dank der dynamischen Entwicklung der Dentaltechnik stehen Zahnarztpraxen heute weitaus komplexere Produkte zur Verfügung als noch vor wenigen Jahren. Mittlerweile geht es bei der Entwicklung von Innovationen aber nicht mehr um die reine Funktionalität – Ein Gerät muss vor allem ressourcenschonend arbeiten, um eine größtmögliche Wertschöpfung zu ermöglichen.

Im Bereich der Praxishygiene richten sich die Bedürfnisse des Praxisteams in erster Linie nach der Einsparung von Zeit und Kosten, Sicherheit in Bezug auf Hygienerichtlinien und Infektionsschutz sowie ergonomisches Arbeiten. Genau daran orientiert sich auch der erfahrene Dentalhersteller W&H. Mit Lisa Remote stellt das Unternehmen im Herbst 2015 erneut einen bedeutenden Fortschritt moderner Hygienetechnik vor. Der neue W&H-Sterilisator verfügt über einen

Neue Bedienoberfläche und benutzerfreundliche Menüführung

Effizienz erreicht eine Praxis im Hygienebereich heute in erster Linie durch automatisierte Abläufe und benutzerfreundliche Technik. Der neue Lisa-Farb-Touchscreen mit seinen intuitiven Symbolen wurde so ausgewählt und entwickelt, dass Bedienungsprobleme der Vergangenheit angehören. Es werden vier Menüpunkte für eine zügige und intuitive Navigation angezeigt.

Die integrierte Hilfschaltfläche bietet Unterstützung bei der Navigation – das spart wertvolle Zeit und Schulungsaufwand. Um die Bedienung einfach und übersichtlich zu gestalten, werden die wichtigsten Wartungsarbeiten in 3-D-Animationen Schritt für Schritt veranschaulicht.

Beschleunigter Typ-B-Zyklus

Lisa Remote bietet zusätzlich optimierte Zykluszeiten. Die patentierte neuartige Eco Dry-Technologie passt die Trocknungszeit an die Menge der Beladung an. Dadurch wird die Zykluszeit verringert, die Lebensdauer der Instrumente erhöht und der Energieverbrauch optimiert. Darüber hinaus erlaubt die Eco Dry-Technologie einen höheren Durchsatz an Instrumenten, was insbesondere für Praxen mit hohem Arbeitsaufkommen von großem Nutzen ist. Ausgestattet mit dem Klasse-B-Zyklus bietet Lisa Remote die Möglichkeit, zwei Kilogramm Ladung in kurzer Zeit zu sterilisieren und perfekt zu trocknen. Dank der beladungsabhängigen automatischen Anpassung der Trocknungszeit wird die Dauer der Hitze einwirkung verringert. Dies verlängert



Abb. 1: Der neue intuitive Lisa-Farb-Touchscreen macht die tägliche Arbeit einfacher, schneller und effizienter. – Abb. 2: Umfassendes Rückverfolgungssystem: Ein USB-Stick mit einer Kapazität von 8 Gigabyte speichert automatisch die Zyklusberichte während der gesamten Lebensdauer von Lisa Remote.

beschleunigten Typ-B-Sterilisationszyklus für durchschnittliche Beladungen und eine intuitive Bedienoberfläche. Die Anwender werden nicht nur beim effizienten Zeitmanagement unterstützt, sondern profitieren auch von einer benutzerfreundlichen Menüführung und einem hohen Maß an Sicherheit bei der Sterilisation.

die Lebensdauer der Instrumente und verringert den Energieverbrauch, was Lisa zur „grünen Lösung“ unter den Klasse-B-Sterilisatoren macht. Zusätzlich bietet Lisa Remote die Möglichkeit einer extrem schnellen Sterilisation von unverpackten Instrumenten. Die Instrumente können nach nur 13 Minuten einsatzbereit aus dem Sterilisator entnommen werden.

Zukunftsweisendes Rückverfolgbarkeitssystem

Mit Lisa Remote wird Rückverfolgbarkeit völlig neu definiert. Eine große Auswahl an Funktionen und Optionen sorgt für ein automatisches und vollständig dokumentiertes Sterilisationsprotokoll und macht Papier, einen eigenen Computer oder eine spezielle Software überflüssig. Ausgestattet mit einem USB-Anschluss, speichert der inkludierte 8 GB-USB-Stick automatisch die Zyklusberichte von Lisa – zusätzliche Kabel oder externer Geräte sind nicht mehr erforderlich. Außerdem bietet das Lisa-Menü eine Vielzahl von Optionen, mit denen sich das Rückverfolgbarkeitssystem bestens an die Bedürfnisse der Zahnarztpraxen anpassen lässt.

Mit der neuen Lisa Remote Mobile App ermöglicht W&H zukunftsorientierten Zahnarztpraxen darüber hinaus sowohl eine einfache Bedienung des Sterilisators als auch eine umfassende Optimierung der Rückverfolgbarkeit. Die

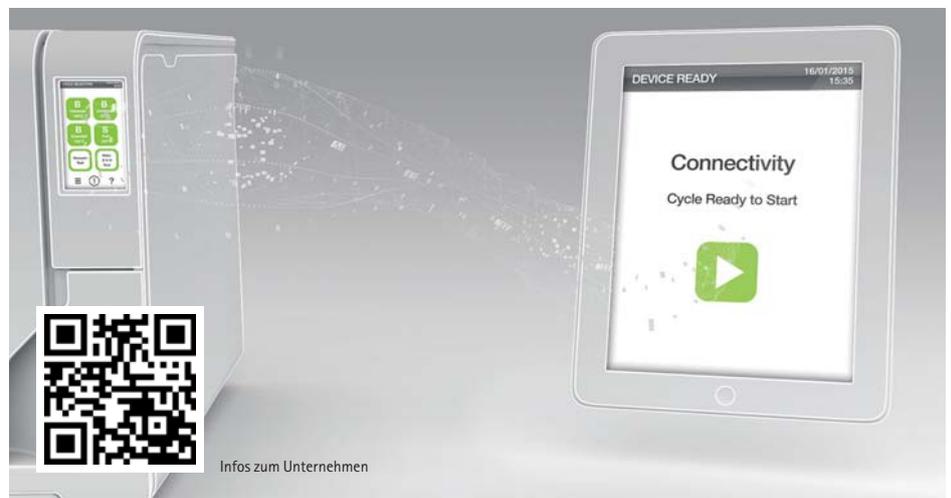


Abb. 3: Die Lisa Remote Mobile App ermöglicht die Überwachung und Bedienung von bis zu vier Sterilisatoren mit dem Smartphone oder Tablet in Echtzeit. Die Arbeit in der Praxis wird flexibler und einfacher, das Team spart viel Zeit.

Lisa Remote Mobile App ermöglicht die Überwachung und Bedienung von bis zu vier Sterilisatoren mit dem Smartphone oder Tablet in Echtzeit – von jedem Ort in der Praxis aus. Die Arbeit in der Praxis wird flexibler und einfacher, das Team spart viel Zeit.

Noch mehr Ergonomie

Das neue Lisa-Design sorgt für zusätzlichen Komfort und Effizienz bei der Sterilisation. Ein integrierter großvolumiger Trichter verhindert Spritzer beim Befüllen mit Wasser. Ein automatisches Wasserfüllventil ermöglicht den Anschluss eines Wasseraufbereitungssystems. Dank modularer Vorderfüße und optimierter interner Luftzirkulation kann Lisa Remote auf schmalsten Arbeitsflächen aufgestellt oder in einen Schrank eingebaut werden. Eine nahtlose Integration von Lisa Remote in die bestehende Praxiseinrichtung wird dadurch ermöglicht.

Praxishygiene der Zukunft

Ergonomie, Digitalisierung und Automatisierung sind die Eigenschaften, die den zukünftigen Standard im Gerätebereich kennzeichnen. Das hat W&H schon heute erkannt und liefert mit Lisa Remote ein Produkt, das nicht nur mit der Zeit, sondern ihr sogar ein kleines Stück vorausgeht.

Besuchen Sie am 11. und 12. September 2015 die Fachdental Leipzig und seien Sie live dabei, wenn W&H den Lisa Remote-Sterilisator zum ersten Mal öffentlich präsentiert.

kontakt.

W&H Deutschland GmbH

Raiffeisenstraße 3b
83410 Laufen/Obb.
Tel.: 08682 8967-0
office.de@wh.com
www.wh.com

ANZEIGE

Behandlungen in Altersheimen

oder Hausbesuche sind

für mich ein Leichtes!



Die Leichtigkeit des Smart-Port:

Transportieren mit Leichtigkeit:

Die gesamte Einheit in einem Koffer von nur 11 kg.

In Betrieb nehmen mit Leichtigkeit:

Stromstecker einstecken genügt.

Behandeln mit Leichtigkeit:

Behandeln mit voller Leistung wie in der Praxis.



BPR Swiss GmbH
Dental Mobility
Weststrasse 16
CH-3672 Oberdiessbach
Switzerland

Internet:
Telephone:
Telefax:
E-Mail:

www.bpr-swiss.com
+41 (0) 31 506 06 06
+41 (0) 31 506 06 00
info@bpr-swiss.com

Wie kann man mit Wasserhygiene Geld sparen?

| Christian Mönninghoff, Jan Papenbrock

Kostensparnisse, die eine zeitgemäße Konzeption in Bezug auf das Thema Wasser für eine Zahnarztpraxis erzielen kann, sind in der Dentalbranche weitgehend unbekannt. Die Wasserhygiene spielt bei der Ausgabenreduktion eine tragende Rolle, da sie sämtliche wasserführende Bereiche einer zahnmedizinischen Einrichtung technisch wie rechtlich berührt.

Einer der höchsten Kostenposten wird bauartbedingt durch Dentaleinheiten verursacht. Materialwahl von Schläuchen und Verbindern sowie das Design der Bauteile verhindern eine sehr gute Haltbarkeit und fördern speziell durch Biofilm induzierte Defekte.

Die dann oftmals notwendigen Intensiventkeimungen der Einheiten aufgrund von wasserhygienischen Mängeln führen dabei zu Kosten von bis zu mehreren Tausend Euro jährlich – und das ohne Garantien auf Teile, ohne dauerhafte hygienische Problemlösungen herbeiführen zu können, dafür aber oft verbunden mit Korrosions- oder Degradationsschäden, die immense Reparaturkosten zur Folge haben können.

Alte, aber hochwertige Dentaleinheiten, wie die Siemens M1 oder KaVo-Einheiten, die über keine durch die Trinkwasserverordnung geforderte Sicherungseinrichtung gemäß DIN EN 1717 (integrierter freier Auslauf) verfügen, müssen durch neuere Modelle ersetzt werden, da nicht abgesicherte Einheiten schon seit mehr als 20 Jahren nicht mehr betrieben werden dürften. Wie sieht hier eine kostengünstige Alternative aus, die gerade weniger finanzstarke Praxen vor der Investition in eine neue Einheit zu Kosten in Höhe eines Fahrzeugs der gehobenen Mittelklasse bewahrt?

Darüber hinaus ist zu sagen, dass Konstruktionsmängel, Designfehler und der Einsatz ungeeigneter Biozide (H₂O₂) in

Dentaleinheiten den hygienischen und normkonformen Betrieb gem. MPG und RKI für Betreiber allzu oft unmöglich machen.



Biofilm in dentaler Behandlungseinheit.

Doch auch einige Hundert Euro, investiert in jährliche Wasserproben, können sich als verbranntes Geld erweisen, wenn beim Vorgang selbst grundlegende Normen missachtet werden und so die erwünschte Rechtssicherheit bei der Dokumentation verloren geht. Hier hilft nur Expertenwissen, das, wie sich in den letzten Jahren herausgestellt hat, oft nicht einmal bei auswertenden Laboren vorausgesetzt werden kann.

Demgegenüber steht die Tatsache, dass Bezirksregierungen und Gesundheitsämter den Nachweis verlangen, dass Einheiten ordnungsgemäß aufbereitet, beprobt (DIN EN ISO 19458) und gem. MPG und Trinkwasserverordnung be-

trieben werden. Fehlende Wasserproben werden nachverlangt, Einheiten ohne Sicherungseinrichtung geschlossen. Fehlinvestitionen im Bereich des Sterilisationsraumes, darunter teures und teilweise nicht normkonformes Validierungsmaterial für die ebenfalls mit Wasser betriebenen Aufbereitungsprozesse, lassen sich oftmals erst im intensiven Beratungsgespräch mit dem Hygieneexperten offenlegen. Hier können Hunderte von Euro pro Jahr eingespart werden, wenn derartiges Material direkt beim Entwickler und Hersteller erworben wird, der die Normenkompetenz auf seiner Seite hat. Speziell bei der Bereitstellung von Reinstwasser für die Aufbereitungsprozesse in Autoklav und Thermodesinfektor lohnt der Preisvergleich, um jährlich laufende Kosten weiter zu reduzieren. Abschließend ist festzuhalten, dass sich der Kostendruck, der durch den Dokumentationszwang für die Beweislastumkehr entsteht, durch sachkompetente Aufarbeitung der einzelnen Hygienebausteine und dokumentationsrelevante Prozessschritte signifikant reduzieren lässt. Oft sind interessierten Praxen die hierfür relevanten Produktgruppen und Normen jedoch nur unter erschwerten Bedingungen zugänglich.

Die Lösung

Durch effizienten Einsatz von Ressourcen lassen sich in der zahnmedizinischen Einrichtung egal welcher Größe

– auch bei zunächst bestehenden Defiziten – sowohl die geltenden Rechtsnormen einhalten als auch Kosten sparen. Beispielsweise, wenn es darum geht, alte Behandlungseinheiten konform mit der Trinkwasserverordnung zu betreiben. Mit geeigneten technischen Möglichkeiten im Bereich von unter 1.000 EUR lässt es sich so vermeiden, gut 60.000 EUR für eine neue Einheit auszugeben – auch um Ressourcen zu schonen und Gutes zu erhalten.

Praxisbeispiel Zahnklinik

2012 wurde in der Zahnklinik der Universität Witten/Herdecke aufgrund einer wasserhygienischen Problemsituation in der Trinkwasserinstallation und den Behandlungseinheiten ein SAFEWATER System der Firma BLUE SAFETY in Betrieb genommen. Zuvor wurden regelmäßig Intensiventkeimungen an den positiv beprobten Dentaleinheiten durchgeführt, was zu nennenswerten Schäden an den Bauteilen der Einheiten führte und – ebenso wie die in den Dentaleinheiten integrierte Dauerentkeimung auf H₂O₂-Basis – keinen dauerhaften Erfolg bewirkte, hierbei jedoch immense Folgekosten verursachte. Der durch die Wasserhygieneproblematik verursachte Schaden belief sich bis zu diesem Zeitpunkt auf eine sechsstellige Summe. Damit eine erfolgreiche Sanierung der Behandlungseinheiten (ULTRADENT/Sirona) sichergestellt werden konnte, durfte kein

Jährliche Kosten für
Wasserhygienemittel:
1.200 EUR

Jährliche Wasserproben
(rechtlich verwertbar, da akkreditiert):
550 EUR

Materialkorrosion
(chemisch oder biofilminduziert):
950 EUR

Intensiventkeimung
bei zwei von fünf Einheiten:
1.300 EUR

Reparaturkosten für verstopfte
Hand- und Winkelstücke:
900 EUR

Durch den Einsatz eines **SAFEWATER Systems** in einer Praxis mit **fünf Behandlungseinheiten** können beispielsweise jährlich **bis zu 4.900 EUR eingespart werden**. Über einen Zeitraum von **zehn Jahren können sich so knapp 50.000 EUR an Kostenersparnissen** zugunsten der Praxis ergeben.

Wasserstoffperoxid mehr verwendet werden. Allein hierdurch ergaben sich Ersparnisse, die höher waren als die Kosten für das SAFEWATER System. Die aufgrund der nicht mehr durchzuführenden Intensiventkeimungen nun ausbleibenden Schäden an Ventilen, Dichtungen und Schläuchen und den damit verbundenen Ausfällen im Betrieb hatten eine noch größere Kostenreduktion zur Folge.

Deutliche Reduktionen im Bereich der laufenden Kosten beispielsweise für die Bereitstellung von VE-Wasser für Steri und Thermodesinfektor lassen sich durch die Verwendung von BLUE SAFETY Equipment erzielen.

Wenn es um den abgesicherten (Weiter-)Betrieb der Sirona M1 oder KaVo 1042 und weiterer Einheiten ohne integrierte Sicherungs-

einrichtung gem. DIN EN 1717 geht, helfen die Experten von BLUE SAFETY gern weiter.

BLUE SAFETY ist Aussteller auf der id infotage dental in Hannover am 26. September 2015 (Stand C35).



Infos zum Unternehmen

kontakt.

BLUE SAFETY GmbH

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

ANZEIGE

CORSOFIX® Gesichtsbögen – Präzise. Kompatibel. Individuell.

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

CORSOFIX
GESICHTSBÖGEN

Bis 30. Sep. 2015 über 20% sparen!

CORSOFIX® A Gesichtsbogen
inkl. Gelenksupport.....~~489 €~~ **389 €**

Bestellen Sie über unsere Bestell-Hotline 05033 / 963 099-0
und geben Sie folgenden Code an: **ZWP 09**



Schlesierweg 27
31515 Steinhude
www.maelzer-dental.de

mälzer dental

Gerade Zähne in sechs Monaten

| Antje Isbaner

Zum Traumlächeln in durchschnittlich sechs Monaten? Für Patienten, die mit einzelnen Zahnstellungen unzufrieden sind, schiefe Zähne oder einzelne Lücken behoben haben wollen, empfiehlt sich ein patentiertes System aus den USA. Dies verspricht gerade, schöne Zähne in kürzester Zeit – mit einer festsitzenden, transparenten und unauffälligen Klammer für eine wirksame, schmerzfreie und sichere ästhetische Lösung.

GRUND + ZÄHNE, eine Freiburger Praxis rund um Zahnarzt Florian F. Grund (Foto), hat seit Kurzem Six Month Smiles® im Portfolio, eine Kombination aus kieferorthopädischen Techniken und modernsten Materialien. Im Interview verrät er seine Beweggründe, Erfahrungen und die Resonanz der Patienten auf das speziell für Erwachsene entwickelte kosmetische Verfahren.

Herr Grund, wofür steht nach Ihrer Einschätzung das Six Month Smiles®-Konzept?

Binnen acht Monaten haben sich in meiner Praxis 15 Patienten für Six Month Smiles® entschieden. Das zeigt – ohne dass ich spezielle Marketingmaßnahmen ergriffen hätte – den enormen Bedarf und die Wertschätzung des Systems vonseiten der interessierten Patienten. Einfache Anwendung, vorher-sagbare Ergebnisse, profitabler Benefit sind die Schlagworte für den Anwender.

Welche Patientengruppen werden hiermit angesprochen?

Meine jüngsten Patienten sind 19, der älteste 50 Jahre alt. Die Vielschichtigkeit ist enorm: die junge Studentin im ersten Semester, die Kassiererin vom Supermarkt, der Best Ager-Geschäfts-



Zahnarzt Florian F. Grund, Inhaber der Freiburger Praxis GRUND + ZÄHNE und Anwender von Six Month Smiles®.

mann, die sich alle lange geärgert haben, nicht schon im Kindesalter die Zahnkorrektur in Angriff genommen zu haben, oder es nicht konnten.

Wie lässt sich die Anwendung in die Praxis integrieren und wie hoch ist der zeitliche Aufwand der Behandlung? Inwieweit können Helfer/-innen die Behandlung teilweise übernehmen?

Anfangs habe ich zwei Stunden für Brackets-on reserviert. Durch eine gute Abstimmung und Übung schaffe ich den ersten Termin nun in etwa 70 Minuten – dank der Mitarbeit meiner

Assistentinnen. Ich leiste mir den Luxus der Tandemassistenten, das heißt, zu bestimmten Teilschritten habe ich zwei Helferinnen im Zimmer. Jede Helferin, auch Auszubildende, kann nach kurzer Anleitung die Donuts ausligieren und die Zähne mittels Airflow „duschen“, bevor ich dazukomme. Auch die Foto-session delegiere ich mehr und mehr. Den Damen macht das sichtlich Freude, so wichtige Dinge übernehmen zu dürfen. Und nach Anweisung lasse ich meine KFO-Assistentin auch die Bögen wieder einligieren und mache zum Abschluss nur noch die „Honneurs“.

Schnelle Anwendung, kurzer Behandlungszeitraum. Was bedeutet denn eigentlich der enge Zeitrahmen, den diese Behandlungsstrategie ansetzt, für den Patienten und die Praxis?

Der verhältnismäßig kurze Behandlungszeitraum ist das schlagende Argument, finde ich. Kein Erwachsener mag sich zwei oder drei Jahre mit klassischer Kieferorthopädie herumquälen. Manche Patientinnen haben die anstehende Hochzeit im Blick, andere möchten zum runden Geburtstag eine wahrhaft strahlende Figur abgeben. Die Patienten tun es für sich! Für die Praxis ist es allerdings eher nachrangig, wie eng der Zeitrahmen ist.

Six Month Smiles® bedeutet für den Patienten vor allem eine kostengünstigere und zeitsparende Alternative zu anderen, das heißt aufwendigeren Therapieformen. Wie verhält es sich mit der wirtschaftlichen Attraktivität für Ihre Zahnarztpraxis?

Wir vereinbaren immer All-inclusive-Pauschalen und immer sehr ähnliche Preise mit den Patienten. Man könnte fast sagen, der Erfolg ist planbar. Ursprünglich hatte ich „nur“ die sanfte Portfolioerweiterung – neben der Suche nach einem angestellten Kieferorthopäden, weil ich selbst keiner bin – im Sinn, aber der Erfolg ist sehr ansehnlich: Wie leicht erreicht man sonst um die sieben bis zehn Prozent Umsatz-plus?

Wie fällt die Bilanz der Patienten aus?

Die Patienten erreichen ein neues Selbstwertgefühl, strotzen nur so von positiver Energie und kennen keine

Wir regeln das für Sie!

Der Abrechnungsservice der PVS dental.
Jetzt noch komfortabler – mit dem neuen Kundenportal „PVS dialog“.



Das neue Kundenportal „PVS dialog“:
Mehr Transparenz.
Einfache Bedienung.
Dateneinsicht in Echtzeit.
Zugriff von überall her.

Sparen Sie Zeit und Geld. Mit den Abrechnungsservices der PVS dental. Wir regeln für Sie Privatabrechnungen, Korrespondenz mit Patienten und Kostenträgern, außergerichtliches und gerichtliches Mahnwesen, Ratenzahlung zur Umsatzsteigerung, Übernahme des Zahlungsausfallrisikos.

Ihre Vorteile:

- Vollständigkeitsprüfung jeder Rechnung
- Kein Honorarverlust
- Kein Ausfallrisiko
- Persönliche Beratung

 Für mich. Genau. Richtig.
PVS dental
www.pvs-dental.de



Abb. 1a



Abb. 1b

Abb. 1a: Patient vor der Anwendung von Six Month Smiles®. – Abb. 2b: Patient nach der Anwendung von Six Month Smiles®.

Hemmungen, ihre Freude über die neuen Zähne mitzuteilen. Sie empfehlen es sogar schon weiter: im Kreis der Arbeitskollegen, der Familie, von Urlaubsbekanntschäften, Gartenfreunden und so weiter. Die Patienten betreten die Praxis zu ihren Terminen immer mit einem neuen, volleren Lächeln. Und mich macht das stolz.

Was müssen Zahnärzte tun, um ihren Patienten Six Month Smiles® anbieten zu können?

Sich trauen, vor allem. Und die zweitägige Fortbildungsveranstaltung besuchen. Der Bedarf ist ja da, man sollte die Augen offen halten! Wer, außer dem Zahnarzt, darf denn sonst so ein Thema bei den Patienten zur Sprache bringen? Auch sollte man als Zahnarzt ehrlich und fair beraten und kommunizieren. Man gewinnt definitiv neue Patienten, die meist nicht nur die Six Month Smiles®-Behandlung benötigen, sondern anschließend auch neue Füllungen oder Kronen zum Beispiel. Zwei Drittel der Six Month Smiles®-Patienten sind neu in der Praxis. Ob sie dann bleiben, liegt an einem selbst – oder am Fahrtweg der Patienten, der teilweise bei 60 bis 80 Kilometern liegt.

Wie verhält es sich mit dem Support für die Six Month Smiles®-Anwender?

Ein Anruf genügt. Oder man kann im Experten-Blog die Fragen stellen. Das meiste Handwerkszeug bekommt man jedoch schon zur Einführungsfortbildung mitgegeben. Ich persönlich habe bislang Unterstützung aber nur sporadisch in Anspruch genommen. Die Start-Packages mit dem Werkzeug könnten etwas erweitert werden, und auch die Patient-Tray-Kits sollten komplettiert oder leicht modifiziert werden.



Infos zum Unternehmen

Das nächste Six Month Smiles-Seminar findet am 25. und 26. September in Radolfzell statt.
www.sixmonthsmiles-deutschland.de

kontakt.

GRUND + ZÄHNE

Florian F. Grund
Böcklerstraße 3
79110 Freiburg im Breisgau
Tel.: 0761 131141
info@zahnarzt-grund.de
www.zahnarzt-grund.de

Vom Farbbestimmungsgerät zum Multimedia-Tool

| Dr.-Ing. Wolfgang Rauh

Die Basis für eine ästhetisch ansprechende – und damit den Patienten zufriedenstellende – Restauration ist eine optimale Farbanpassung der neuen Krone an die Nachbarzähne. Dank der digitalen Farbnahme stehen dem Zahnarzt heute effiziente Hilfsmittel für diesen Arbeitsschritt zur Verfügung, deren Potenzial weit über den klassischen visuellen Abgleich mit Farbskalen hinausgeht.



VITA Easyshade V: brillantes OLED-Farbtouchdisplay.

ckelt. Mittlerweile ist mit dem VITA Easyshade V die fünfte Generation des digitalen Farbbestimmungsgeräts verfügbar. Bei der Weiterentwicklung ging es längst nicht mehr nur um die Farbbestimmung an sich. Heute präsentiert sich das VITA Easyshade als multifunktionales Komplettsystem, das Zahnärzte und Zahntechniker von der Bestimmung und Kommunikation der Zahnfarbe über die Reproduktion bis hin zur Farbkontrolle an der fertiggestellten dentalkeramischen Restauration begleitet. Ermöglicht hat das ein Expertenteam aus wissenschaftlichen Entwicklern und Softwaredesignern.

Gewohnt handlich und doch ganz anders

Das auffällige Design des VITA Easyshade V wurde von Grund auf neu konzipiert. Durch ein nahtloses Gehäuse, einen geschichteten Aufbau der internen Komponenten sowie eine verkürzte Messspitze wurde ein Maximum an Ergonomie erzielt. Damit passt sich das VITA Easyshade V ganz natürlich der Hand des Anwenders an und überzeugt vor allem durch das moderne Bedienkonzept: Das OLED-Farbtouchdisplay reagiert auf die von Smartphones gewohnte Steuerung und bietet damit ein zeitgemäßes, gleichermaßen komfortables wie intuitives Nutzungserlebnis. Das leicht verständliche User

Interface ist die sichtbare Schnittstelle einer völlig neuen Software, die auf einem intelligenten neuronalen Netz basiert.

Überzeugende Technik

Die Farbbestimmung erfolgt über das hochpräzise optische System VITA vEye. Hinter jeder erfassten Farbe stehen wiederum spektrale Informationen, die zunächst ausgewertet werden. Die exakte Interpretation basiert einerseits auf physikalischen Grundlagen wie dem Lab-Farbraum, andererseits greift das neurale Netz VITA vBrain hierfür auf den Erfahrungsschatz eines ausgewählten Expertenkreises zurück: Durch Implementierung der Erfahrung aus zahllosen Messungen sowie über 40 wissenschaftlichen Studien wurde softwareseitig die Neuronen-Vernetzung in einem intelligenten Gehirn imitiert. Der 32 Bit-Microcontroller mit ARM Cortex-M3-Kern sorgt dabei für eine hohe Rechenleistung und die langlebige, ausdauernde Akkutechnologie mit integriertem Selbstentladeschutz sichert einen besonders stabilen Betrieb, auch im Dauereinsatz. Ausgegeben werden die Messergebnisse – die Zahngrundfarbe oder der Farbverlauf von inzisal nach zervikal – wahlweise entsprechend dem VITA SYSTEM 3D-MASTER, VITA classical A1-D4, VITABLOCS oder den Bleachedfarben gemäß American Dental Association (ADA).



Dr.-Ing. Wolfgang Rauh, Geschäftsbereichsleiter Dentale Geräte bei VITA Zahnfabrik.

Seit über einem Jahrzehnt steht das VITA Easyshade für eine objektive digitale Zahnfarbbestimmung. Seit der Markteinführung im Jahr 2004 wurde das Spektrofotometer für die Bestimmung der Zahnfarbe sukzessive weiterentwi-



VITA Easyshade V im neuen Design.

Virtuelle Kommunikation für reelle Farbproduktion

Eine gezielte Übermittlung der Farbinformationen mitsamt Patientenfotos, Notizen etc. von der Zahnarztpraxis an das Dentallabor ermöglicht die PC-Software VITA Assist. Noch einfacher und flexibler erfolgt die Kommunikation mit VITA mobileAssist: Die App stellt eine kosteneffiziente und sichere Lösung für die Zahnfarbkommunikation dar. Übertragen werden die Daten des VITA Easyshade V in die App binnen weniger Augenblicke drahtlos via interner Bluetooth-Schnittstelle. Möglich ist dies mit der App auch mit dem Vorgängermodell VITA Easyshade Advance 4.0.

Das Mehrzweck-Hilfsmittel für Praxis und Labor

Ob bei der Auswahl von CAD/CAM-Materialien, dem Anfertigen von geschichteten Kronen, der Auswahl von Prothesenzähnen, der Materialwahl in der direkten Füllungstherapie – speziell im schwer einsehbaren Seitenzahnbereich – oder der Planung ästheti-

scher Korrekturen durch Veneers: Der traditionell visuelle Abgleich mit Farbskalen darf in Zeiten von CAD/CAM durchaus als nicht mehr zeitgemäß bezeichnet werden. Der Anwendungsbereich des VITA Easyshade V geht weit darüber hinaus und bietet dadurch einen echten Mehrwert für Zahnärzte sowie Zahntechniker. Dazu gehört unter anderem die Unterstützung des Planungsprozesses für eine professionelle Zahn-aufhellung durch die digitale Dokumentation der Ist- und Zielzahnfarbe. Farbverlaufsanzeigen der Patientenzahnfarbe beispielsweise unterstützen die Anfertigung geschichteter Restaurationen. Zudem kann schon nach dem ersten Brand überprüft werden, ob Abweichungen von der gewünschten Zielfarbe vorliegen – falls ja, werden Hinweise für Optimierungsmaßnahmen angezeigt. Grundsätzlich bestehen mit dem Restaurationsmodus vielfältige Optionen zur dauerhaften Optimierung des eigenen Qualitätssicherungssystems. Standardmäßig sollte die farbliche Passung nach Anlieferung durch das Labor noch vor dem Einsetzen in den Patientenmund kontrolliert werden. Für die zahnärztliche Praxis empfiehlt

sich eine routinemäßige Durchführung der Messung bei jedem Besuch des Patienten, um etwaige Farbveränderungen zuverlässig zu dokumentieren. Bei privat Versicherten lässt sich die digitale Zahnfarbestimmung nach einem entsprechenden Gebührensatz abrechnen.

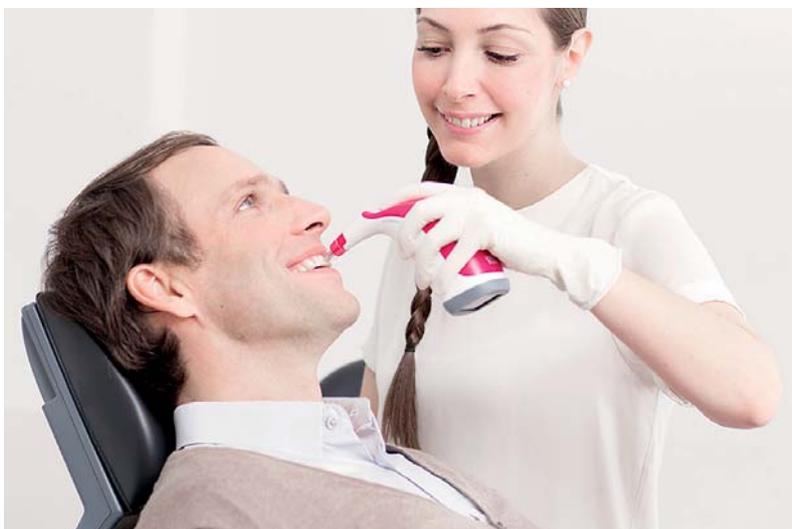
„made in Germany“

Entwickelt und hergestellt wird das VITA Easyshade V in Bad Säckingen, dem Unternehmenssitz der VITA Zahnfabrik. Die Herstellung erfolgt nach strengen Qualitätskriterien und standardisierten Verfahren: Jedes Gerät unterliegt nicht nur einer Sichtkontrolle, sondern auch der Überprüfung seiner elektronischen Komponenten und weiterer Testmessungen im Zuge der Werkskalibrierung. Dabei werden die Messergebnisse jedes Geräts überprüft indem unter anderem je ein Farbring VITA classical A1–D4 sowie ein VITA Toothguide 3D-MASTER mit dem Gerät gemessen werden. Abweichende Farbangaben werden nicht toleriert.

Farbkompetenz mit Zukunft

Das neue Spektrofotometer VITA Easyshade V der VITA Zahnfabrik ist zuverlässig, stabil und dank neu entwickeltem Softwarekonzept jederzeit einsatzbereit. Die fünfte Generation des Gerätes bietet somit mehr Leistung, mehr Präzision, mehr Anwendungen und mehr Lösungen für die Unterstützung im Tagesgeschäft.

Zahngrundfarben oder -farbverläufe messen.



Infos zum Unternehmen

kontakt.

**VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG**

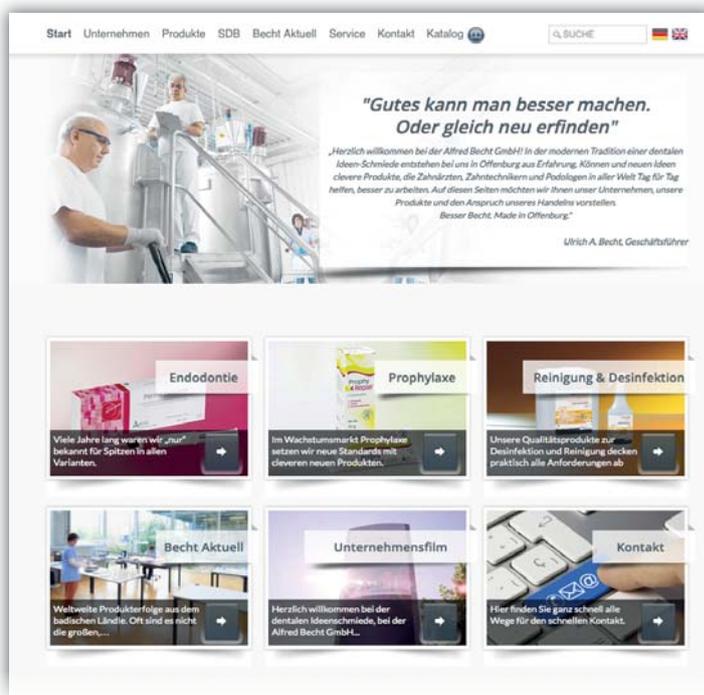
Spitalgasse 3
79713 Bad Säckingen
Tel.: 07761 562-0
info@vita-zahnfabrik.com
www.vita-zahnfabrik.com

Immer einen Klick weiter:

Der Blick in die Welt der Dentalen Ideenschmiede

Funktional und inhaltlich angereichert präsentiert sich aktuell die Homepage der Alfred Becht GmbH aus Offenburg. Online ist nun der neue Unternehmensfilm, der in informativen und unterhaltsamen knapp vier Minuten einen Eindruck von der Dentalen Ideenschmiede vermittelt. Ebenso direkt auf der Startseite sichtbar, sind aktuelle News und die Kontaktmöglichkeiten nur einen Klick entfernt.

Alfred Becht GmbH
Tel.: 0781 60586-0
www.becht-online.de



Onlineshop:

Gute Preise für clevere Praxen

Mit dem Claim „Ich hab's einfach drauf“ und einem Onlineshop startet das Label smartdent in 2015 voll durch. Ab September finden Zahnarztpraxen im Shop unter smartdent.de diverse Produkte, die man für die tägliche Arbeit benötigt – und das zu günstigen Preisen.

Markenpreis“ erhalten die Kunden gewohnt hochwertige Produkte zu Tiefpreisen. Die Eigenmarke entsteht nach den strengen Kriterien der renommierten Dentalhersteller und vereint die besten Produkteigenschaften in sich.

Mit einem ausgewählten Sortiment von etwa 100 preissensiblen Produkten der Eigenmarke smartdent erfüllt der Onlineshop die hohen Ansprüche moderner Zahnarztpraxen. Durch die nutzerfreundliche Struktur des Onlineauftritts wird nicht nur Geld beim Onlinekauf gespart, sondern auch Zeit. Übersichtliche Produktseiten und intelligente Suchfilter zeigen auf schnellstem Wege die Wunschartikel an. Nach der Artikelauswahl folgt die Auswahl des Händlers über ein Icon, mit dem man sofort auf dem gewählten Produkt des jeweiligen Shops landet. Nach dem Motto „keep it simple stupid“ findet man sich garantiert problemlos zu recht, ohne in langen Katalogen blättern oder in unüberschaubaren Listen suchen zu müssen. Rund-um-die-Uhr-Einkaufen ist mit dem smartdent-Onlineshop keine Wunschvorstellung



mehr. Mit nur wenigen Klicks ist die Bestellung erfolgt, wird umgehend bearbeitet und dann schnell, sicher und zuverlässig geliefert.



Omnident Dental-
Handelsgesellschaft mbH
Infos zum Unternehmen

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

ANZEIGE

FINDEN STATT SUCHEN.

www.zwp-online.info

ZWP online

Takara Belmont:

Andreas Wilpert möchte Unternehmen bekannter machen

Zum 1. August 2015 hat Andreas Wilpert die Position von Jens Rüdiger als Vertriebs- und Marketingleiter Dental bei Takara Belmont übernommen. In der Niederlassung Frankfurt am Main ist Wilpert ab sofort zuständig für den Kernmarkt Deutschland sowie für viele andere Länder in West-, Nord- und Osteuropa.

Jens Rüdiger geht in den verdienten Frühruhestand, nachdem er 40 Jahre lang in verschiedenen Positionen der Dentalbranche und davon 13 Jahre bei Takara Belmont tätig war.



Der gelernte Zahntechniker und Diplom-Kaufmann Andreas Wilpert (49 Jahre) aus Hamburg bringt 20 Jahre Dentalerfahrung in Industrie und Handel mit und ist damit bestens für seine zukünftigen Aufgaben gewappnet. Zuletzt war er 5,5 Jahre bei der Firma DeguDent als Leiter Vertrieb CAD/CAM tätig. Zuvor arbeitete er unter anderem als Marketingleiter bei etkon und Pluradent und unterstützte verschiedene Firmen als selbstständiger Unternehmensberater im Bereich CAD/CAM. „Mit allen Mitarbeitern zusammen möchte ich den Öffentlichkeitsauftritt von Belmont zum Beispiel im Web und in den Printmedien zeitgemäßer, moderner und innovativer gestalten“, fasst Wilpert seine Ziele für die nahe Zukunft zusammen. Er möchte den Global Player Takara Belmont, der bereits in über 75 Ländern weltweit erfolgreich tätig ist, noch bekannter machen und die Alleinstellungsmerkmale des japanischen Unternehmens und seiner Produkte noch stärker forcieren. Dazu zählen unter anderem die hohe Zuverlässigkeit und Robustheit der Behandlungseinheiten durch pneumatische Steuerungselemente und elektrohydraulische Antriebe.

Belmont Takara Company
Europe GmbH
Tel.: 069 506878-0
www.takara-belmont.de



Infos zum Unternehmen

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





Infos zum Unternehmen

Abb. links: Das Firmengebäude von orangedental in Biberach an der Riß.

Abb. unten: Stefan Kaltenbach, geschäftsführender Gesellschafter orangedental GmbH & Co. KG



Auf der diesjährigen IDS demonstrierte orangedental mit beeindruckender Performance und eigenem „orange-Style“-Song einmal mehr, wie man zahnmedizinische Produkte innovativ und erfrischend präsentiert. Dank des ausgefallenen Marketingkonzepts hat sich das Unternehmen in der Dentalwelt längst einen Namen gemacht. Doch das markante Image ist nicht das Einzige, wofür die Firma geschätzt wird. Hinter dem orangefarbenen Logo stecken enormer Innovationsgeist und ein fest verankertes Qualitätsbewusstsein. Mit vielen Produkten „made in Germany“ und der vertrauensvollen Partnerschaft mit dem Dentalfachhandel ist orangedental für die Zukunft gut aufgestellt.

Innovativer Mittelstand aus Biberach mit Tradition

| Jenny Hoffmann

Mit dem Gründungsjahr 1998 gehört orangedental zu einem der jüngeren deutschen Dentalunternehmen. Dennoch steht hinter dem Hersteller aus Baden-Württemberg eine lange Tradition, die eine solide Basis aus Erfahrung und Kompetenz schafft. Stefan Kaltenbach, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von orangedental, ist Enkel von Alois Kaltenbach, der bereits Anfang des vorigen Jahrhunderts mit seinem Betrieb für Instrumenten- und

Geräteherstellung maßgeblich zur Entwicklung der deutschen Dentalindustrie beitrug. Heute leitet der Nachfahre in Biberach an der Riß mit orangedental sein eigenes dynamisches Unternehmen mit knapp 50 Mitarbeitern, das sich vor allem im Segment des 3D-Röntgens als Innovationsführer positioniert hat.

Offenes Tor zur digitalen Zukunft

Immer wieder beweist orangedental Gespür für Trends – nicht nur, wenn es darum geht, Produkte werbewirksam

zu vermarkten. Auch im Bereich Forschung und Entwicklung ist der Blick stets in die Zukunft gerichtet. Besonderer Fokus liegt deshalb auf der digitalen Zahnheilkunde. In der Sparte „our best 3D“ bietet orangedental 3D-/Digitales Röntgen für verschiedene Indikationsfelder und Bedürfnisse. Ob DVT oder OPG, die Geräte PaX-i, PaX-i3D und PaX-i3D GREEN bestechen durch hochauflösende Aufnahmen, eine einfache Bedienung und eine problemlose digitale Integration.



Abb. 1: Strahlungsreduziertes Röntgen: DVT PaX-i3D GREEN.

Ergänzt werden die hochwertigen bildgebenden Geräte durch die Softwareplattform byzz nxt. Sie trägt einen großen Anteil am Erfolg des Unternehmens. Die zugrunde liegende Bildbearbeitungssoftware byzz existiert bereits seit 1998 und wurde kontinuierlich an die veränderten Anforderungen der Dentaltechnik angepasst. Speziell in den letzten zwei Jahren wurden die Funktionen von der Datenbank bis zum User Interface komplett erneuert. So ist ein Softwarestandard entstanden, der offene Schnittstellen für die herstellerübergreifende Integration von Bildgebungssystemen ermöglicht. Damit bietet orangedental Zahnarztpraxen die Chance, Workflow und Wertschöpfung individuell zu gestalten, ohne von proprietären Softwarelösungen – wie sie teilweise üblich sind – eingeschränkt zu werden. Ein modulares Produktkonzept im Bereich Röntgen bietet zusätzliche Flexibilität. Jeder Praxisinhaber kann so genau die Gerätefunktionen wählen, die er benötigt.

Abb. 2: Mit dem Freecorder®BlueFox ist die berührungslose digitale Aufzeichnung der Kiefergelenkbewegungen möglich.



WIEN 26.–28. NOVEMBER 2015

GEWUSST. GEKONNT. GEHEILT.

Implantatmedizin als Wissenschaft, Handwerk und Heilkunst

7. GEMEINSCHAFTSTAGUNG

www.implant2015.wien



Kooperationspartner ÖGP



Osterreichische Gesellschaft für Parodontologie

Der Frühbucherrabatt endet am 6. Oktober

Buchung und ausführliche Informationen auf www.implant2015.wien



Implant expo[®]
the dental implantology exhibition

INTERNATIONALE FACHMESSE IN DER IMPLANTOLOGIE 2015

PARALLEL ZUR 7. GEMEINSCHAFTSTAGUNG DER DGI, ÖGI UND SGI



27.-28. NOVEMBER 2015
REED MESSE WIEN | HALLE B
Messeplatz 1 | 1020 Wien

Besuchen Sie die Leitmesse für dentale Implantologie!
Weitere Informationen unter:
www.implantexpo.com



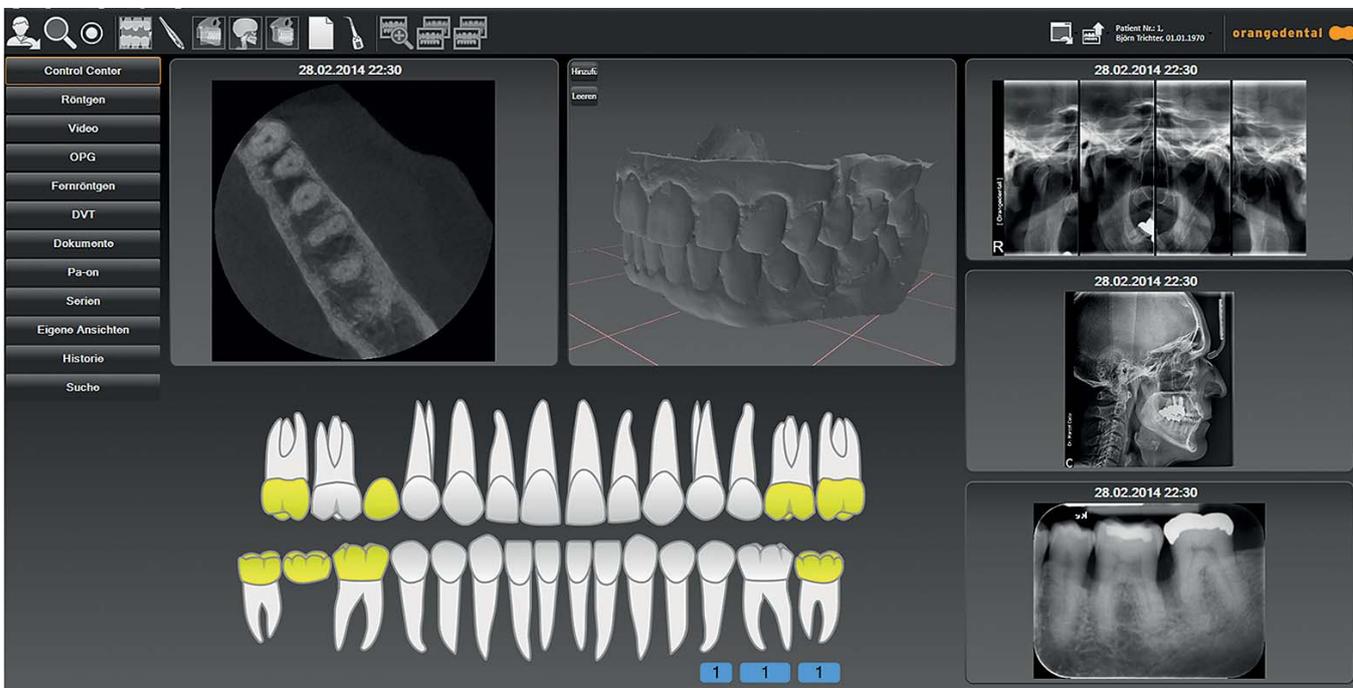


Abb. 3: Software zur Steuerung aller gängigen bildgebenden Systeme: byzz nxt.

Mit der strategischen Unternehmensbeteiligung an der DDI-Group schließt orangedental die Wertschöpfungskette auch in Richtung Funktion und Bewegungserfassung. Der FreeRecorder® BlueFox erleichtert Praxis und Labor dank intelligenter 4D-Videoaufzeichnung die tägliche Arbeit mit dem Ziel, Zahnersatz herzustellen, der auch in der Bewegung perfekt passt.

Patente Lösungen für echte Mehrwerte

Mit seinen Produkten möchte orangedental den Arbeitsprozess in Praxen und Laboren nachhaltig erleichtern und verbessern. Das zeigt sich auch in anderen Produktsegmenten, mit denen das Unternehmen dank seines breiten Portfolios ebenfalls zu einer festen Größe auf dem Dentalmarkt herangewachsen ist. Unter dem Titel „our best practice“ bietet orangedental innovative Spezialgeräte für Diagnostik, Therapie und Prophylaxe an. Entwicklungen wie der erste Parometer mit automatischer Dokumentation und Befundung des Parodontalstatus (pa-on) und ein portables minimalinvasives Endodontiegerät zur Entkeimung des Wurzelkanals (endo-safe) zeugen von ausgeprägtem Innovationsgeist und intelligenter Ingenieurskunst. Neben den Eigenentwicklungen bietet orangedental auch exklusive Fremdprodukte, wie den ersten flexiblen Intraoralsensor (EZSensor Soft), an. Nicht anders verhält es sich mit den *our best vision*-Produkten von orangedental, die die optische Bildgebung auf ein neues Level heben. Die Intraoralkamera c-on und die Lupenbrille opt-on

verbessern das Handling und erlauben ein besonders ergonomisches Arbeiten. Innovative Produkte kommen natürlich nicht von ungefähr. orangedental investiert viel in den Bereich Forschung und Entwicklung. Und das mit Erfolg: Seit 2011 erhielt das Unternehmen 45 Patente auf Produktentwicklungen, 33 weitere sind bereits angemeldet.

Premium innovations mit Premiumqualität

Neben dem unbestreitbaren Pioniercharakter, den die orangedental-Produkte haben, tragen viele auch das spezielle Qualitätsmerkmal „made in Germany“. Das Unternehmen stellt selbst zahlreiche Geräte in Biberach her. In der Produktionsstätte in Baden-Württemberg werden neben dem FreeRecorder® BlueFox und der Bildbearbeitungssoftware byzz auch die Parosonde pa-on, die Lupenbrille opt-on und das Endodontiegerät endo-safe® gefertigt. Im Röntgenbereich ist orangedental bereits seit 2006 exklusiver Vertriebspartner eines der weltweit führenden Röntgenhersteller, der Firma VATECH, aus Südkorea. Mit der erfolgreichen Einführung der VATECH-Produkte in Deutschland, Österreich und der Schweiz hat orangedental auch einen großen Beitrag zur Einführung der 3D-Technologie geleistet. Hier wie da sorgen ein großer Erfahrungsschatz und hohe Ansprüche an die eigene Arbeit stets für absolute Premiumqualität. Und zu dieser gehört auch ein ganzheitlicher Servicegedanke. orangedental bietet standardmäßig für alle Röntgengeräte eine zweijährige

Garantie. Optional können eine 3-D-Garantieverlängerung und ein Wartungsvertrag abgeschlossen werden. Um den Kundensupport kümmern sich insgesamt zwölf orangedental-Mitarbeiter an der Service-Hotline und im Außendienst. Die Hotline ist sogar an sieben Tagen in der Woche erreichbar. Außerdem schult der Hersteller regelmäßig Techniker der Depots, um den Zahnarztpraxen eine erstklassige Betreuung zu garantieren. Die orangedental-Serviceleistungen umfassen darüber hinaus auch Fortbildungsveranstaltungen für Zahnärzte, die den Umgang mit digitalen Verfahren wie DVT thematisieren.

Immer im Trend mit dem richtigen Konzept

Offenheit und Vernetzung sind zentrale Konzepte von orangedental. Damit trifft das Unternehmen den aktuellen Zeitgeist. Hier in Biberach wird das zahnmedizinische „Handwerk“ mit intelligenter Technologie und einer trendbewussten Performance verbunden. Es entstehen Premiumprodukte, die einzigartig sind: innovativ, hochwertig und ein bisschen bunt – „orange-Style“ eben.

kontakt.

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



Endlich die Hände frei für die wichtigen Dinge

| Rabiye Aydin

Als Mediziner ist man immer auf der Suche nach den schonendsten Methoden, den hochwertigsten Materialien und den neuesten Forschungsergebnissen, um im Behandlungszimmer up to date zu sein. Mit den Dienstleistungen der oral + care GmbH kann auch die Praxis als Ganzes in der Zukunft ankommen.

Der Zahnarzt muss eine Menge tun, um als selbständiger Arzt praktizieren zu können. Er ist Betriebswissenschaftler, Jurist, Personaler, Marketingchef, Techniker und Steuerfachmann in einem. Diese Positionen versucht er neben seiner Kernkompetenz als Zahnarzt auszufüllen, und das unter den stetig wachsenden Anforderungen des anspruchsvollen Patienten. Das ist kaum machbar. Daher ist es eine logische Konsequenz, sich kompetente Unterstützung zu holen und Arbeitsprozesse outzusourcen. Hierfür steht die oral + care. Der Zahnarzt kann nach individuellen Praxisbedürfnissen aus dem reichhaltigen Angebot der oral + care auswählen und modular buchen. Angeboten werden die Abrechnungsberatung, das renditeoptimierte Prophylaxecoaching und die Rezeptionsdienstleistung. Gerade die telefonische Erreichbarkeit kann durch die Rezeptionsdienstleistung

der oral + care optimal als Praxisorganisations- und Marketinginstrument eingesetzt werden. Denn wenn der erste, meist der telefonische Eindruck, nicht stimmt und der potenzielle Kunde nicht direkt durchkommt, ist der Neupatient schon verloren. In der Buchung der Dienstleistung ist der Zahnarzt flexibel und kann die externe Telefonie entweder komplett oder zeitweise als Urlaubsvertretung buchen. So bietet die Praxis durchgehend und auch außerhalb der Sprechzeiten Patientenservice de luxe. Ebenso sind mit den Dienstleistungen der oral + care in den anderen Bereichen der Praxis enorme Zeitersparnisse für den internen Praxisablauf und gleichzeitig Effizienzsteigerungen möglich. Durch die hochaktuelle Abrechnung der oral + care kann auf Basis neuester Gebührenverordnungen unterstützt werden. Hier kann man auf Mitarbeiter zurückgreifen, bei denen die zahnmedizinische

Abrechnung wirtschaftlich und äußerst schnell erfolgt. Auf eben diesem hohen Niveau wird auch das Prophylaxecoaching angeboten. Das interessante Coachingkonzept der oral + care GmbH beinhaltet keine handwerkliche Unterweisung bei der Zahnreinigung, sondern eine Schulung in systematischen Behandlungsstrukturen und Prozessoptimierungen. Damit kann der Zahnarzt einen Mehrwert für seine Praxis und für seine Patienten generieren, der sich auszahlt. Denn bei der oral + care GmbH kann der Zahnarzt auf ein erfolgreiches und in der Praxis – im doppelten Wortsinn – erprobtes System zurückgreifen.



Infos zum Unternehmen

oral + care GmbH
 Berliner Allee 61
 40212 Düsseldorf
 Tel.: 0211 863271-72
 info@oral-care.de
 www.oral-care.de

Verlagsanschrift:	OEMUS MEDIA AG Holbeinstraße 29 04229 Leipzig Tel. 0341 48474-0 Fax 0341 48474-290	kontakt@oemus-media.de
Verleger:	Torsten R. Oemus	
Verlagsleitung:	Ingolf Döbbecke Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller	
Projekt-/Anzeigenleitung:	Stefan Thieme	Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de
Produktionsleitung:	Gernot Meyer	Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de
Anzeigendisposition:	Marius Mezger Bob Schliebe	Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de
Vertrieb/Abonnement:	Andreas Grasse	Tel. 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de
Layout:	Frank Jahr	Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de
Chefredaktion:	Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner (V.i.S.d.P.)	Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de
Redaktionsleitung:	Dipl.-Kff. Antje Isbaner	Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de
Redaktion:	Katja Mannteufel Susan Oehler	Tel. 0341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de Tel. 0341 48474-103 s.oehler@oemus-media.de
Lektorat:	Frank Sperling Marion Herner	Tel. 0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de Tel. 0341 48474-126 m.herner@oemus-media.de
Druckerei:	Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel	



Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V.

Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 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 Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

Inserentenverzeichnis

Unternehmen	Seite
3M Deutschland	7
ACTEON	Postkarte Titel
Alfred Becht	53
Asgard Verlag	83
Büdingen Dent	19, Postkarte
BEGO Implant Systems	9
Belmont Takara	47
BIEWER medical	4
BLUE SAFETY	45
BPR Swiss	101
Carl Martin	Beilage
Compu Group Medical Dentalsysteme	11
Computer konkret	71
DAMPSOFT	13
DGI	111
Dent-Medi-Tech	57
dental bauer	49
DENTAL UNION	Beilagen
DENTSPLY DeTrey	Beilage
dentaltrade	87
DentiCheck	18
Dexcel Pharma	84
DMG	65, 73, 81, 109
DUX Dental	67
Dürr Dental	15
EMS	23
enretec	56
Fairfax	41
G.+ O. Frielingsdorf und Partner	10, 54
goDentis	69
Hager & Werken	21
Henry Schein	25
hu Versicherungen	27
hypo-A	55
I-DENT	76
id infotage dental 2015	89
InteraDent	43
Ivoclar Vivadent	37
Jovident	85
Kaiserberg Klinik	115
KOMET Dental	33
Kuraray Europe	35, Postkarte
Landesmesse Stuttgart	77
lege artis	64
Mälzer-Dental	103
metalvalor	29
möhrle DENTAL	Beilage
nature Implants	93
NSK Europe	2, 5, Beilage
Omnident	Beilage
oral + care	91
Orthos	61
Permadental	116
PVS Dental	105
rdv dental	35
RÖNVIG Dental	58
Sander Concept	86
SICAT	39
solutio	59
Sunstar	17
Synadoc	14
TePe	99
Ultradent Dental-Medizinische Geräte	79
Ultradent Products	31
VOCO	63
VoitAir	78
W&H Deutschland	51
Zantomed	80



**JETZT
ANMELDEN!**

Nächster Kurstermin:
20.11.2015

**ÄSTHETISCHE
IMPLANTOLOGIE/
FRONTZAHN-
ÄSTHETIK**

Kursdauer:
9:00-16:30 Uhr
8 Fortbildungspunkte
Kosten: 300 €

Lernen Sie von **Spezialisten** nach dem **Original** Know-How von **Brånemark**

Unsere Fortbildungen 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 Europas.

Mehr Informationen zum Implantologie-Curriculum mit Fokus auf minimal-invasive Eingriffe & Sofortfunktion nach den Prinzipien von Brånemark finden Sie unter www.boc-education.de

Brånemark Osseointegration Center Germany
Education Program
Mülheimer Straße 48 | 47057 Duisburg
Tel.: 0203-39 36 0
info@voc-education.de | www.boc-education.de



BOC Education Program

WÄHLEN SIE DIE SICHERHEIT EINES STARKEN PARTNERS.

Ein hoher Qualitätsanspruch und über 28 Jahre Erfahrung machen uns zu dem Komplettanbieter für Zahnersatz, den Sie sich wünschen. Deutschlandweit.

Meine schönste Entscheidung.

FREECALL 0800/7 37 62 33
WWW.PERMADENTAL.DE

permadental *semperdent*
Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.

