

ZWP ZAHNARZT WIRTSCHAFT-PRAXIS

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



Hygiene- und
QM-Richtlinien

Qualitätsmanagement/ Praxishygiene ab Seite 58



Wirtschaft |

**BWL-Fitness für
Ihr Zahnärzte-MVZ**

ab Seite 16

Dentalwelt |

**Nobel Biocare berät
Zahnmediziner mit Visionen**

ab Seite 96

SYMPOSIUM 2016

22. bis 23. April 2016



Univ.-Prof.
Nils-Claudius Gellrich,
Wissenschaftlicher
Leiter des Symposiums



Bärbel Schäfer,
Moderation

Dentale Zukunft 3.x

Der virtuelle Patient im Fokus

Lassen Sie sich von Experten inspirieren und wählen Sie aus über 30 Seminaren Ihre persönlichen Highlights.

Die Partner des Pluradent Symposiums sind:



Sichern Sie sich den
Frühbucherrabatt:
www.pluradent-symposium.de


pluradent



„Hygiene kann man nicht kaufen“

Prof. Dr. Lutz Jatzwauk

Vorsitzender des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ)

„Am 30. Dezember 2006 trat die QM-Richtlinie des gemeinsamen Bundesausschusses für die vertragszahnärztliche Versorgung in Kraft. Ohne ein konkretes QM-Modell oder -Verfahren zu favorisieren, legt sie Mindestanforderungen an das Qualitätsmanagementsystem in der Zahnarztpraxis fest. Unter Qualität ist dabei nicht nur ein dem anerkannten Stand der Zahnmedizin entsprechendes Ergebnis der parodontologischen, prothetischen, endodontologischen, kieferorthopädischen oder oralchirurgischen Tätigkeit des Zahnarztes zu verstehen. Qualität war und ist auch die Minimierung von Infektionen bei Patienten und Mitarbeitern der Zahnarztpraxis.“

Kann es sein, dass Ihnen in einer Zeit offensichtlicher und angeblicher Plagiate dieser Text bekannt vorkommt? Dann haben Sie gut beobachtet. Ich habe den Text im Dezember des Jahres 2008 ebenfalls als Editorial in dieser Zeitschrift gemeinsam mit meiner Kollegin Priv.-Doz. Dr. Maria Eberlein-Gonska geschrieben. Seitdem hat sich wenig verändert. Auch heute ist die auf wissenschaftlicher Basis praktizierte Infektionsprävention eigentliches Ziel der durch das QM-System strukturierten Maßnahmen der Praxishygiene. Wir haben im damaligen Editorial betont, dass auch die Hygienemaßnahmen in der Zahnmedizin auf wissenschaftlicher Evidenz basieren müssen. Leider fehlt diese vielfach noch heute, da zu wenige wissenschaftliche Untersuchungen zu dieser Thematik unternommen (und finanziert) werden. Begrüßenswert ist daher die in Deutschland von Prof. Becker entfachte, noch nicht abgeschlossene und teils auch kontroverse Diskussion über die Notwendigkeit der Sterilisation von Abutments, weil sie den klinischen Erfolg dieser Maßnahme und nicht die bloße Erfüllung von Dogmen in den Fokus der Betrachtung rückt. Vielfach wird angenommen (und man ist damit zufrieden), dass die Hygienemaßnahmen dann richtig sind, wenn die Anforderungen von Kontrollbehörden erfüllt werden. Diese unterscheiden sich jedoch im föderalen System zwischen den Bundesländern.

Eigentlich ist das nicht möglich, da sie alle auf dem Infektionsschutzgesetz basieren sollten, welches die Empfehlungen der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) am Robert Koch-Institut in Deutschland zum Stand der Wissenschaft erklärt. Die betreffende Empfehlung der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention (KRINKO) am Robert Koch-Institut zur Infektionsprävention in der Zahnheilkunde stammt aus dem Jahr 2006. Darüber könnte man schon lange einer Meinung sein. Aktualisiert wurde im Jahr 2012 die Empfehlung der KRINKO zu den „Anforderungen an die Aufbereitung von Medizinprodukten“. Hinzu kommen zahlreiche Richtlinien von Landesbehörden.

Der Alltag der Hygiene ist damit ohne Zweifel komplizierter geworden. Der Druck der Kontrollbehörden hat sich erhöht. Im Leid wird ein Leitfaden benötigt. Der Leitfaden des Deutschen Arbeitskreises für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ), der mittlerweile in der 9. Ausgabe (2014) vorliegt, soll hier helfen. Er wird von der BZÄK ebenso wie der Hygieneplan orientierend zur Verfügung gestellt. Dieser muss allerdings für die eigene Praxis modifiziert und angepasst werden. Hygiene kann man nicht kaufen, sondern man muss sie leben. In dieser Situation hat die Bedeutung des Qualitätsmanagements auch bezüglich der Hygienemaßnahmen an Bedeutung gewonnen. Der Inhalt dieser Ausgabe der ZWP soll Ihnen dabei helfen.



Infos zum Autor

Prof. Dr. Lutz Jatzwauk
Vorsitzender des Deutschen Arbeitskreises
für Hygiene in der Zahnmedizin (DAHZ)

Politik

- 6 Statement

Wirtschaft

- 8 Fokus

Praxismanagement

- 12 Im Wettbewerb der Praxen mit Image überzeugen
- 16 BWL-Fitness für Ihr Zahnärzte-MVZ
- 18 Praxissteuerung anhand aktueller Finanzdaten
- 20 Marketingaktionen gezielt planen und umsetzen
- 22 Zufriedene Mitarbeiter stärken die Arbeitgebermarke
- 24 Von Erdmännchen im Frankfurter Westend
- 30 Patientenzufriedenheit und Risikomanagement im Fokus
- 32 Zahnzusatzversicherungen: Mehr Nutzen, weniger Frust

Recht

- 36 Mitarbeiter motivieren – aber richtig

Psychologie

- 40 Schwierige Mitarbeitergespräche

Tipps

- 42 Weihnachtszeit: Geschenke und Bewirtung aus Steuersicht
- 44 Berücksichtigung von Hygienekosten bei der Privatliquidation
- 46 Der Aufklärungsratgeber – Teil 1
- 48 Verjährungsfristen zum Jahresende beachten
- 50 „Patientenbefragungen“ machen Patienten zum Praxisberater
- 52 Der Outperformer

Zahnmedizin

- 54 Fokus

Qualitätsmanagement/Praxishygiene

- 58 Neues Kursformat zur Hygienebeauftragten
- 62 Neue S2k-Leitlinie zur Wasserhygiene in ZA-Praxen
- 64 Mehr Sicherheit, mehr Kapazität
- 66 Selbstverwirklichung durch Praxis- und Hygienekonzept
- 70 Mit Rechtssicherheit zur Kostenreduktion

Praxis

- 72 Produkte
- 78 „Restauratives Doppel“ weist in die Zukunft
- 82 Neuartiger Plasmagenerator in Piezotechnologie
- 84 Zahnersatz in 14 Tagen
- 86 Kommunikation als Vermarktungsstrategie
- 90 Professionell unterstützt in Hygienefragen

Dentalwelt

- 92 Fokus
- 96 Nobel Biocare berät Zahnmediziner mit Visionen

Rubriken

- 3 Editorial
- 98 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

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



Einzigartig & exklusiv
sedaflow®
slimline

Aktuelle Zertifizierungskurse nach DGfDS und CED:
22./23.01.16 Köln, 29./30.01.16 Hamburg,
04./05.03.16 Berlin, 11./12.03.16 Würzburg,
15./16.04.16 Heidelberg, 15./16.04.16 München

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 Endodontie | KONS.



NSK

CREATE IT.

ULTRASCHALL-SCALING



×



PULVER THERAPIE

+

KEIN
VERSTOPFEN



=



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

„Das kann sich sehen lassen!“



Nr. 7 State

Dr. Wolfgang Schmieder, Präsident Zahnärztekammer Berlin

Liebe Kolleginnen und Kollegen, lassen Sie uns einmal (mehr) über Qualität reden. Ich behaupte, die deutschen Zahnärztinnen und Zahnärzte leisten täglich in ihren Praxen und in den Hochschulen hervorragende Arbeit in exzellenter Qualität. Nicht umsonst belegt Deutschland weltweit einen Spitzenplatz in der zahnmedizinischen Versorgung – bei den Erwachsenen, den Senioren und bei den Kindern: Bei den 12-Jährigen hierzulande sind (nur noch) 0,7 Zähne kariös oder fehlen; Anfang der 1980er-Jahre waren es noch 6,8 Zähne!

Mehr als 90 Millionen Behandlungen jährlich führen wir Zahnmediziner in Deutschland allein bei gesetzlich Versicherten durch und sind damit die mit am häufigsten aufgesuchten Ärzte. Wie können wir diese hohe Zahl an Behandlungen in gleichbleibend exzellenter Qualität durchführen? Gleich mehrere Antworten: Indem wir uns ständig gemäß unserer Berufsordnung fortbilden; im Jahr 2014 wurden allein 670.000 Stunden an Kammerfortbildung von Zahnärztinnen und Zahnärzten absolviert. Indem wir uns untereinander in den über 500 bundesweit bestehenden Qualitätszirkeln fachlich austauschen. Indem wir eine Überprüfung unserer Arbeit durch Zweitmeinungsmodelle und die unabhängigen und für Patienten kostenlosen Patientenberatungsstellen anbieten. Indem wir ein kollegiales Risikomanagement- und Fehlermeldesystem (CIRS = Critical Incident Reporting Systeme) entwickelt und online gestellt haben, bei dem jede/r angemeldete Kollegin und Kollege anonym über eigene Fehler und Misserfolge berichten kann, aus denen die anderen lernen können, um somit eigene Fehler zu vermeiden bzw. zu minimieren. Indem wir über unser Zentrum Zahnärztliche Qualität (ZZQ) Fragen der zahnärztlichen Qualitätsförderung und der externen Qualitätssicherung bearbeiten und die Entwicklung und Verbreitung von diesbezüglichen Richtlinien koordinieren. Indem wir über die BuS-Dienste unserer Kammern die Einhaltung der Hygienerichtlinien sichern. Indem wir künftig verstärkt postgraduale Fortbildung und Curricula anbieten, die sich insbesondere an den zahnärztlichen Nachwuchs richten.

Dies alles und noch viel mehr dient keinem Selbstzweck, sondern unterliegt unseren gemeinsamen ethischen Maximen: Die Qualität der zahnärztlichen Leistungen ist unteilbar und muss gesetzlich wie privat versicherten Patienten in gleichem Maße zugutekommen. Alle Qualitätsinitiativen von Landeszahnärztekammern und Bundeszahnärztekammer gelten für den gesamten zahnärztlichen Berufsstand und dienen

letztlich nur einem Zweck: dem Schutz und der Sicherheit aller sich uns anvertrauenden Patienten. Denn diese dürfen zu Recht von uns erwarten, nach dem aktuellen Stand der zahnärztlichen Wissenschaft „State of the Art“ beraten und behandelt zu werden.

Der zahnärztliche Berufsstand hat seine Aufgaben gemacht und kommt den durch unsere eigenen Berufsordnungen und überbordende gesetzlich auferlegte Forderungen nach gleichbleibend exzellenter Qualität und hohen Hygienestandards mit Bravour nach. Jeder von uns weiß, was dies kostet, an Zeit, aber auch an Geld. Eine deutsche Einzelpraxis investiert Jahr für Jahr durchschnittlich 55.000 EUR(!) für laufende Hygienemaßnahmen und zur Umsetzung geforderter Qualitätsmaßnahmen. So schließe ich mich der auf der letzten Bundesversammlung der deutschen Zahnärzte in Hamburg zum wiederholten Male vorgetragenen Forderung nach einer seitens der Krankenkassen und Privatversicherungen geleisteten adäquaten Vergütung all dieser von uns durchgeführten Maßnahmen an dieser Stelle lautstark an, denn es ist schon längst nicht mehr hinnehmbar, die qualitativen und hygienischen Standards immer höher setzen zu wollen, ohne uns dafür endlich einen finanziellen Ausgleich zu gewähren! Wie lässt sich nun die Qualität unserer zahnmedizinischen Versorgung auf hohem Niveau nicht nur erhalten, sondern in Zukunft weiterentwickeln? Antwort auf diese Fragen gibt die „Zahnärztliche Agenda Qualitätssicherung“, welche die Positionen unseres Berufsstandes zu diesem Thema verdeutlicht und Handlungsempfehlungen gibt.

Ich empfehle Ihnen, sich diese von Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung (KZBV) herausgegebene 24-seitige Broschüre im Internet unter www.bzaek.de/agenda-qa herunterzuladen.

Darüber hinaus ist soeben der „Qualitätsreport“ der Bundeszahnärztekammer erschienen, der unter aktivem Mitwirken der Landeszahnärztekammern entstanden ist. Vieles von dem, worüber ich an dieser Stelle berichtete, kann dort noch einmal im Detail nachgelesen werden. Sie können diesen Report, den ich Ihnen ans Herz lege, bei Ihrer Landeszahnärztekammer oder über die BZÄK beziehen, und Sie sollten dies tun, um sich gegenüber Ihren Patienten, aber insbesondere gegenüber den politisch und finanziell Verantwortlichen, umfassend zu informieren.

Was wir in Deutschland in unseren Praxen und Hochschulen leisten, ist vorbildlich, und so lautet auch der Titel des o.a. Qualitätsreports zu Recht: „Das kann sich sehen lassen!“



Infos zum Autor

So simple!



Unglaublich einfach und das dreifach

Zementierungslösungen von 3M ESPE.

RelyX™ Ultimate

Adhäsives
Befestigungscomposite

Sichern Sie sich ultimative Haftkraft zur adhäsiven Befestigung von **CAD/CAM** und **Glaskeramik**.

RelyX™ Unicem 2

Selbstadhäsiver
Composite-Befestigungszement

Sichern Sie sich den weltweit am besten erprobten **Universalzement**.

Ketac™ Cem Plus

Kunststoffmodifizierter
Glasionomer-Befestigungszement

Sichern Sie sich einfachste Anwendung und Fluoridfreisetzung für **Metallkeramik** und **Kinderkronen**.

Sehen Sie selbst, wie einfach es ist:
www.3MESPE.de

3M ESPE



Job-Ranking:

Zahnärzte auf Platz 1 der ungesündesten Berufe

dende Kriterien hin – Kontaminationsgefahr, Gefahr durch Krankheiten und Infektionen, gefährliche Umstände, Strahlungsgefahr, Risiko von Verletzungen wie Verbrennung, Schnittwunden etc., Zeit im Sitzen – genau untersucht und auf einer Skala von 0 bis 100 bewertet. Das sich daraus ergebende Ranking der Berufe, die besonders riskant sind und eine überdurchschnittliche Gefahr für die Gesundheit darstellen, ernennt, durchaus überraschend, Zahnärzte und ihr zahnärztliches Fachpersonal auf Platz 1, dicht gefolgt von Stewardessen, Anästhesisten, Veterinärmedizinern und Einwanderungs- wie Zollinspektoren. Demnach sind vor allem das Risiko bezüglich der Ansteckung von Infektionskrankheiten sowie eine ungesunde Arbeits- bzw. Sitzhaltung

bei Zahnärzten und deren Fachpersonal am größten. Die gesundheitsschädigenden Auswirkungen zu langen Sitzens stellt, das zeigt die Studie im besonderen Maße, für eine Vielzahl an Berufsgruppen ein ernst zu nehmendes Problem dar. Mit der Nominierung der Zahnarzttausübung auf Platz 1 der ungesündesten Berufe wird die altergekommene Vorstellung vom zahnärztlichen Berufsbild als unspektakulär und vermeintlich ungefährlich nachweislich widerlegt.

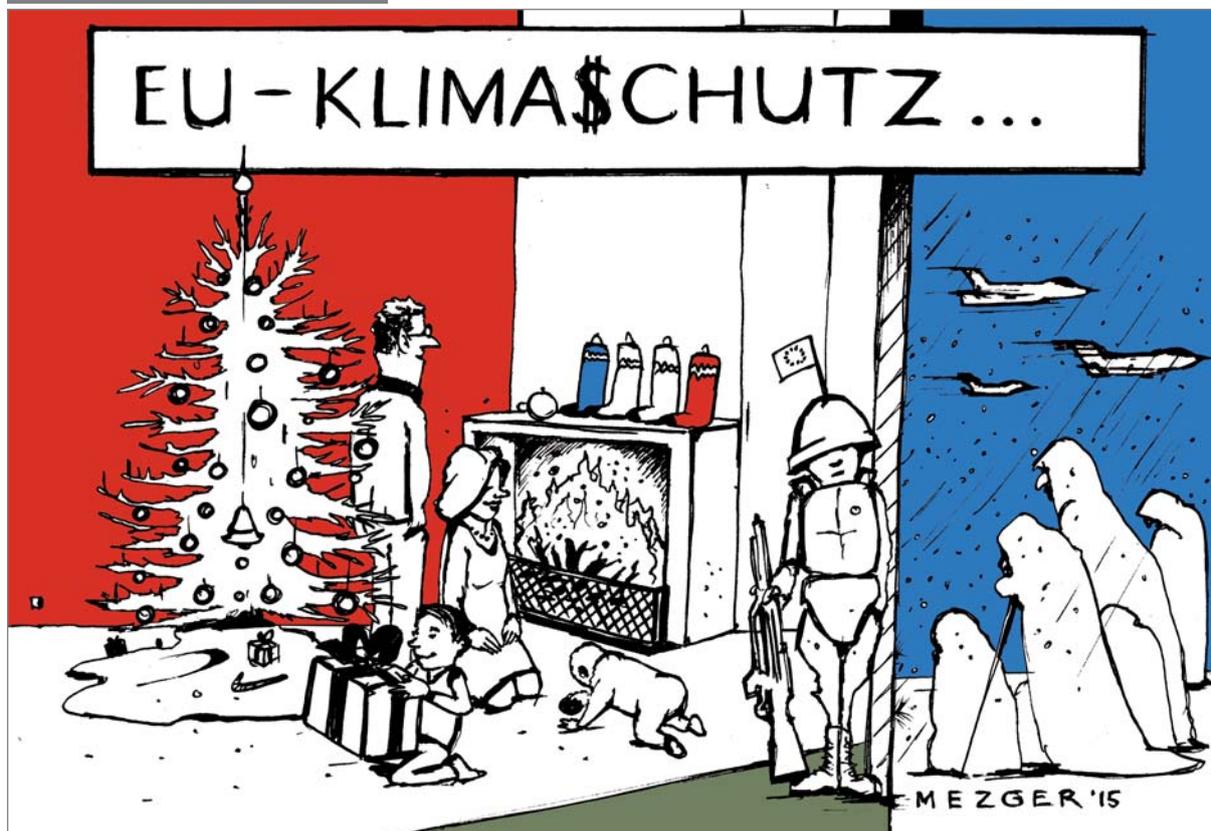


Ranking ungesündester Berufe

Quelle: ZWP online

In einer aktuellen Analyse des „Business Insider“ wurden Daten des „Occupational Information Network“, einer Plattform des Arbeitsministeriums der Vereinigten Staaten, ausgewertet und dabei die in der Datenbank vertretenen Berufe auf sechs gesundheitsgefähr-

Frisch vom MEZGER





UMFRAGE

Wie entsorgen Sie?

Welcher Entsorgungsdienstleister bietet seinen Kunden das beste Gesamtkonzept? Um diese für alle Zahnarztpraxen entscheidende Frage beantworten zu können, bittet das Wirtschaftsmagazin ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis gemeinsam mit dem Nachrichtenportal ZWP online um Ihre Mithilfe. Ab sofort werden deutsche Zahnarztpraxen aufgefordert, an der Online-Umfrage zur Entsorgung der Praxisabfälle teilzunehmen. Angefangen bei der Abfrage der allgemeinen Auswahlkriterien für den Entsorger, über die Zufriedenheitswerte bzgl. des Entsorgungsprogramms bis hin zur Bewertung des Behältersortiments können die Teilnehmer uns ihre Meinung sagen.

Als Belohnung für das Beantworten des Fragebogens (5 Min.) winken verschiedene Gewinne – vom iPad, über kostenlose Fortbildungsteilnahmen* bis hin zu Amazon-Gutscheinen**.

Haftung und Entsorgung

Der sichere Umgang mit Praxisabfällen in der Zahnarztpraxis ist extrem wichtig, da Praxisinhaber bis zur endgültigen Entsorgung ihrer Abfälle haften. So gilt generell, dass der Inhaber alle für seine Praxis notwendigen Maßnahmen zur geregelten Abfallentsorgung in einem Hygieneplan festhält, sein Personal regelmäßig schult und am besten einen Mitarbeiter als verantwortlichen Ansprechpartner benennt. Darüber hinaus sind die Nachweise der Entsorgung gut zu verwahren, um den ordnungsgemäßen Verbleib der Abfälle gegebenenfalls belegen zu können. Entsorgt werden müssen Amalgam, Röntgen- und Spritzenabfälle sowie Chemikalien und Elektrogeräte. Dabei sind in Deutschland nur zwei gängige Entsorgungswege üblich. Entweder der Praxisinhaber nutzt das Rücknahmesystem seines Dentaldepots oder er hat sich vertraglich direkt mit einem Entsorgungsbetrieb – möglichst in seiner Nähe – zusammengetan.

GEWINNE



1. Platz
iPad – Apple



2. bis 5. Platz

* Eine Veranstaltungsteilnahme aus dem Portfolio der OEMUS MEDIA AG



6. bis 10. Platz

** Amazon-Gutschein im Wert von 25 EUR

Den Fragebogen finden Sie unter:
www.formular.oemus.com/entsorgung



Berufsrecht:

Juristische Aspekte beim Einkauf von Materialien

Die kürzlich veröffentlichte Online-Broschüre „Zahnmedizin und Zahn-technik“ von Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung stellte den Auftakt einer in loser Reihe erscheinenden Sammlung von Aufsätzen zum Berufsrecht der Zahnärzte und der sozialrechtlichen Pflichten als Vertragszahnarzt dar. Dabei möchte die Schriftenreihe „Beruf + Recht“ Antworten zu aktuellen Fragen und Problemstellungen geben und die spürbare Verunsicherung gegenüber ausgewählten Themen abbauen. Aus diesem Grund haben BZÄK und KZBV eine weitere Onlinebroschüre veröffentlicht, die juristische Aspekte zu dem Thema Einkauf von Materialien für den Praxisbedarf detailliert erörtert. Die in der breiten Öffentlichkeit geführte Diskussion um Korruption und Bestechlichkeit im Gesundheitswesen ist für den Gesetzgeber Anlass, in absehbarer Zeit eine entsprechende neue Strafrechtsnorm zu beschließen. Zudem gewinnen Transparenz und Compliance in der öffentlichen Wahrnehmung zunehmend an Bedeutung. Die strikte Einhaltung rechtlicher Vorgaben ist daher Ziel und Auftrag jedes einzelnen Zahnarztes sowie des zahnärztlichen Berufsstandes in seiner Gesamtheit. Nicht zuletzt aus diesem Grund sind die Fragen „Was darf ich denn



noch?“ und „Was ist verboten?“ inzwischen fester Bestandteil des Beratungsalltags von Zahnärztekammern und Kassenzahnärztlichen Vereinigungen. Das Dokument „Einkauf von Materialien – Rechtsgrundlagen und Hinweise für die Zahnarztpraxis“ steht ab sofort auf den Homepages von BZÄK www.bzaek.de/fileadmin/PDFs/b/einkauf_materialien.pdf und KZBV <http://www.kzbv.de/einkauf-von-materialien.978.de.html> zur Verfügung.

Quelle: Bundeszahnärztekammer, Arbeitsgemeinschaft der deutschen Zahnärztekammern e.V. (BZÄK)

Geschäftskundenstudie:

84 Prozent der Heilberufler kaum im Internet aktiv



Die große Mehrheit der Heilberufler ist bisher mit dem Jahr 2015 zufrieden: 80 Prozent bewerten die Entwicklung ihrer Branche als sehr gut oder stabil. Zu diesem Ergebnis kommt die zweite Geschäftskundenstudie im Auftrag der Commerzbank. Hierfür wurden u.a. 300 Heilberufler (Ärzte, Apotheker und medizinische Versorgungszentren) vom Meinungsforschungsinstitut Ipsos befragt. „Auch der Ausblick für das kommende Jahr ist positiv: Knapp ein Drittel der befragten Heilberufler, und damit etwas mehr als im Vorjahr, erwartet 2016 eine positive Wirtschaftsentwicklung“, sagt Cora Heide, Niederlassungsleiterin der Commerzbank Leipzig. Weiter weist die Studie darauf hin, dass „84 Prozent der Befragten das Internet kaum für ihre Geschäftstätigkeit nutzen. Wenn ein Onlineauftritt vorhanden ist“, so Heide, „dann kann man sich vor allem Informationen zusenden lassen. Terminvereinbarungen sind nur selten online möglich.“ Weiterhin nutzt nur jeder zehnte Heilberufler Facebook und Co. für eine aktive Kundenkommunikation. Ein Grund hierfür ist vor allem die Angst vor digitalen Angriffen aus dem Netz. Gezeigt hat sich auch, ebenso wie im Vorjahr, Heilberufler gezielt in Personal, Informationstechnik und in ihre Praxis- oder Geschäftsräume investieren und sich bei der Finanzierung ihrer Investitionen eher konservativ, d.h. vorsichtig verhalten: Die Hälfte aller Investitionen werden aus dem laufenden Geschäftsbetrieb finanziert. Nur gut ein Drittel nimmt derzeit einen Geschäftskredit oder eine Kreditlinie in Anspruch. Commerzbank AG, www.commerzbank.de/geschaeftskunden

ANZEIGE



ZWP Designpreis-Gewinner 2015:

Zahnarztpraxis Dr. Thomas Häußermann erhält 360grad-Tour

Die Gewinnerpraxis des ZWP Designpreises 2015, die Stuttgarter Zahnarztpraxis Dr. Thomas Häußermann, lädt ab sofort zu einer exklusiven 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG ein. Der virtuelle Rundgang ermöglicht der Stuttgarter Praxis, Räume und Team vorzustellen, neue Patienten zu gewinnen und den bestehenden Patientenstamm zu binden. User können sich von der Wirkung der durch 12:43 Architekten in Schwarz, Weiß und Eiche gestalteten 200 Quadratmeter genauso überzeugen wie von der gelungenen Verbindung aus Architektur, Design und moderner Zahnheilkunde. Die virtuelle 360grad-Praxistour kann über die einfache

Mehr über die
360grad-Touren der
OEMUS MEDIA AG
erfahren Sie auf
www.360grad.oemus.com

360grad-Praxistour
„Deutschlands schönste
Zahnarztpraxis“ 2015.



Menüführung an einem beliebigen Navigationspunkt begonnen werden und lässt den User in die Räumlichkeiten aus allen Perspektiven mithilfe der 360grad-Fotografie blicken. Besonderheiten der Praxis, wie der freistehende Tresen oder die Holzziffern an den Behandlungszimmern, werden dank bester Bildqualität dem Betrachter optimal vermittelt. Weiterführende Informationen zu Praxisleistungen und -team der Gewinnerpraxis erhält der virtuelle Besucher über gesonderte Buttons. Zusätzliche Verlinkungen, z.B. zur Praxiswebsite, oder Audiodateien für die persönliche Ansprache und ein herzliches Willkommen, sind integrierbar. Die 360grad-Praxistour kann auf der Praxiswebsite eingebunden werden und ist vom PC, Smartphone und Tablet bequem abrufbar.



WWW.DESIGNPREIS.ORG

Einsendeschluss 1. Juli 2016

ZWP Designpreis 2016

Im kommenden Jahr wird der ZWP Designpreis neu vergeben. Einsendeschluss für alle Bewerber ist am 1. Juli 2016. Die Teilnahmebedingungen und -unterlagen sowie eine umfassende Bildergalerie der vergangenen Jahre sind zu finden unter www.designpreis.org



Praxismarketing

Im Wettbewerb der Praxen mit Image überzeugen

| Prof. Dr. Thomas Sander

Jeder Zahnarzt kann überall eine Praxis aufmachen. Mit geschickten rechtlichen Konstruktionen betreiben heute eine Vielzahl an Zahnärzten Praxiskonzerne mit teilweise mehr als 40 mitarbeitenden Behandlern. Außerdem begünstigen die neuen Möglichkeiten bei der Gründung von Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) den Trend. Diese marktwirtschaftlichen Tendenzen machen es insbesondere kleineren Praxen immer schwerer, sich langfristig erfolgreich auf dem Markt zu positionieren. Wie sollte der unternehmerisch agierende Praxisinhaber mit den aktuellen Herausforderungen erfolgsorientiert umgehen?

Produkt-/Leistungsversprechen ZAHNARZT

Faktischer Nutzen (Gebrauchs- oder Zwecknutzen)

Man kann das Produkt wahrnehmen (sehen, riechen, schmecken, hören oder spüren)

Nachweis mittels technischer Verfahren (z. B. Testergebnisse/Studien)



Wird immer weniger Anwendung als Marketingmittel finden, da tatsächliche faktische Unterschiede mit hoher Relevanz für den Verbraucher immer seltener werden.

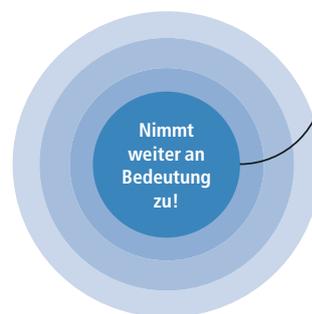
Produkt-/Leistungs**w**ahrnehmung PATIENT

Virtueller (Zusatz-)Nutzen

Subjektive Bewertung eines Produkts/Leistung durch den Verbraucher

Nicht nachweisbar, wird als Emotionen beim Verbraucher wahrgenommen/verankert

Marketingansatz



Wenn ein paar grundlegende Aspekte der modernen Praxisökonomie beachtet werden, muss man sich als Praxisinhaber keine Sorgen um die positive wirtschaftliche Entwicklung seines Unternehmens machen. Die zunehmende Zentralisierung der Praxen in Verbindung mit einer zeit-

gemäßen Patientenansprache führt jedoch dazu, dass dies ohne gezielte strategische Orientierung – insbesondere in Städten – nicht mehr so einfach möglich ist. Dazu gehört auch der bewusste Blick auf das, was die Kollegen machen und welche Entwicklung neu geschaffene Praxen nehmen.

Praxismarketing

Die Grundlage für den erfolgreichen Betrieb einer Zahnarztpraxis ist und bleibt die gute Behandlungsqualität. Leider kann jedoch im Normalfall der Patient die Qualität nicht beurteilen. Für den Zahnarzt steht dagegen in der Regel der faktische Nutzen, den die Praxis bietet, im Fokus seiner Auf-

merksamkeit. Doch gerade für den anspruchsvollen medizinischen Dienstleistungsbereich gilt: Der faktische Nutzen ist vom Laien nicht bewertbar. Der Grund, warum ein Patient zu Ihnen in die Praxis findet, ist der virtuelle Nutzen, den Sie bieten. Der Patient kommt gern zu Ihnen, weil er Sie bereits kennt und von Ihnen und Ihrer Praxis begeistert ist. Oder er kommt neu in die Praxis, weil er sich aufgrund von Empfehlungen oder nach dem Besuch Ihrer Website einen besonderen Nutzen verspricht. Der Wunsch nach dem faktischen Nutzen liegt dabei natürlich vor – der Patient kommt aber schließlich wegen der positiven Emotionen, die im Zusammenhang mit seiner Wahrnehmung von Ihnen entstanden sind. Diese Emotionen sind umso wirkungsvoller, je besser Patient und Praxis zueinander passen. Es muss also das Ziel jedes Praxisinhabers sein, sich möglichst authentisch darzustellen. Denn wenn das gelingt, weckt er bei

genau den „richtigen“ Patienten die wirksamen Emotionen. Das ist, vereinfacht dargestellt, Marketing. Mit Marketing erzähle ich interessierten Menschen, wer und wie ich bin und welche Leistungen ich anbiete. Damit kann sich der Patient ein Bild machen und unter verschiedenen Zahnärzten den aussuchen, bei dem er meint, sich in vielerlei Hinsicht wohlfühlen und einen Behandlungserfolg erwartet. Letzteres kann er allerdings nicht beurteilen – bei keinem Zahnarzt. Marketing sollte immer auf den langfristigen Erfolg setzen und nicht versuchen, eilig Ergebnisse zu kreieren, nach dem Motto: Wie kann ich schnell und mit egal welchem Versprechen möglichst viele Patienten in die Praxis locken? Diese Strategie wird auf Dauer nicht aufgehen, weil die Werbung für Praxen letztlich nur als Imageaufbau funktioniert. Und das Image wird durch die Personen in der Praxis geprägt. Ein Großteil der neuen Patienten

kommt aufgrund einer Empfehlung – und nicht, weil es beim Zahnarzt gerade ein Sonderangebot gibt. Der heute zeitgemäße Weg, potenziellen Patienten etwas über sich und die Praxis zu erzählen, ist die Darstellung über die Website. Sie ist die Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Marketing, weil damit allen Menschen die Einholung der gewünschten Informationen möglich ist. Dabei ist es erstaunlich, dass nach wie vor lediglich die Hälfte aller Praxen eine Website hat. Im Umfeld einer jeden Praxis suchen Hunderte von Patienten ständig einen neuen Zahnarzt. Diese Patienten gehen jenen Praxen verloren, die entweder keine Website haben, deren Website schlecht gemacht oder bei Google ungünstig platziert ist. Marketing umfasst alle Maßnahmen, die den Erfolg eines Unternehmens stützen. Neben der schon erwähnten, unbedingt notwendigen Authentizität in der Darstellung von Praxis und Personal,

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 ABERLEFFEKT
- ✓ 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

ist es ebenso wichtig, diese Authentizität wirkungsvoll herauszuarbeiten und sich so von anderen Praxen abzuheben. Das nennt man Positionierung.

Positionierung

Laut Al Ries und Jack Trout, den Begründern der Positionierungstheorie, stehen „am Anfang Sie und Ihre zahnmedizinische Leistung“. Dies ist die Grundlage für alle folgenden Aussagen und Konzepte. „Die Positionierung dagegen steht für das, was bei den Menschen im Kopf entsteht.“ Die sich hieraus ergebenden Fragen lauten also: Welches Bild hat der Patient von Ihnen bzw. welches Bild soll er haben? Welches Alleinstellungsmerkmal haben Sie? Was ist das Besondere an Ihnen und Ihrer Praxis?

Bei der Beantwortung dieser Fragen werden Sie feststellen, dass Ihre Auffassung dazu von denen der Praxismitarbeiter und Patienten mehr oder weniger stark abweicht. Die Ursache hierfür ist die natürliche Differenz zwischen Eigenbild und Fremdbild. Es ist daher zu empfehlen, die Positionierung im Rahmen eines Workshops auf der Basis einer Stärkenanalyse gemeinsam zu erarbeiten. Das ist die Grundlage für das gesamte, auf Authentizität orientierte Marketing. Wer bisher diese Grundpfeiler des zahnmedizinischen Marketings genau beachtete und auch die entsprechenden persönlichen Voraussetzungen mitbrachte, garantierte den erfolgreichen Betrieb seiner Praxis. Damit waren Zahnarzt und Praxis an nahezu jedem beliebigen Ort erfolgreich.

Neue Wettbewerbslage

Doch die Situation hat sich mittlerweile gewandelt. Deutschland verliert jedes Jahr etwa 500 bis 1.000 Praxen bei gleichzeitig steigender Zahl der behandelnd tätigen Zahnärzte. Die Einheiten werden immer größer, und der Konkurrenzdruck der großen Praxen untereinander nimmt deutlich zu. Eine drastische Auswirkung hat dies aber auch auf die „normale“ Praxis: Immer mehr Patienten (gerade die jüngeren) zieht es in die „Praxistempel“. In der Folge gibt es zahlreiche aktuelle Beispiele von massiven Umsatzrückgängen bei den „Kleinen“ und Umsatzzulagen

bei den „Großen“. Auf diesem Hintergrund hat sich ein bisher oft vernachlässigter Aspekt neu aufgetan, der für die Planung des Praxismarketing für die nächsten zehn Jahre und somit für den langfristigen Erfolg einer Praxis immer wichtiger wird: der Standort. Dies gilt insbesondere auch für Existenzgründer. Was ist hierbei zu beachten?

Standortanalyse

Zunächst lohnt sich ein Blick auf die makroökonomischen Strukturen des Zielgebietes: Wie groß ist die Zahnärztdichte überhaupt? Wie sind die Kaufkraftverhältnisse, die Altersstruktur und die zukünftige Entwicklung der Region?

Im nächsten Schritt ist zu beleuchten:

- Wie groß ist die Patientenzahl und deren Entwicklung im Umfeld?
- Wie groß ist die Zahnärztdichte im konkreten Umfeld?
- Wo sind welche Praxen, und welche Positionierungen haben sie?
- Womit werben diese Praxen? Wie sind die Marketingaktivitäten der anderen Praxen einzuschätzen?
- Welche Web- und Social-Media-Aktivitäten gibt es?
- Wie sind die Praxen ausgestattet? Welcher Service wird geboten?
- Wie ist die Anbindung an den ÖPNV bzw. wie ist die Parkplatzsituation?
- Wie ist die Mitarbeiterfluktuation?
- Welche Altersstruktur haben diese Praxen? Wird es bei „alten Praxen“ Nachfolger geben? Wenn ja, was werden diese voraussichtlich planen?
- Was ist das Einzugsgebiet Ihrer Praxis? Kann es ggf. vergrößert werden?
- Welche Planungen gibt es hinsichtlich der Ansiedlung von Familien bzw. Gewerbe, Unternehmen, Infrastruktureinrichtungen?
- Wie ist Ihr Mikrostandort zu bewerten? Ist er günstig im Hinblick auf Ihr Marketing? Wie wird die zukünftige Entwicklung sein?

Diese und weitere Punkte müssen im Zusammenhang mit der Erarbeitung Ihrer Positionierung und Ihres Marketingkonzeptes genau geklärt und die Auswirkungen abgewogen werden. Zu empfehlen ist eine Bewertungsmatrix,

in der alle Aspekte erfasst und im Hinblick auf die einzelnen Konzeptbausteine beurteilt werden. Eine Absorbierung der möglichen Ergebnisse ist an dieser Stelle nicht möglich – es gibt zu viele Parameter, die sich gegenseitig stark beeinflussen. In puncto Erfolgsprognose ist nicht nur viel Erfahrung bei der Auswertung notwendig, sondern auch ein stark positionierter Praxisinhaber.

Fazit

Neben einer zielgerichteten Marketingstrategie und der bewussten Positionierung wird die Analyse des wettbewerblichen Umfelds immer bedeutsamer. Gerade bei der zunehmenden Zentralisierung der Praxen wird sowohl den großen als auch den kleinen Einheiten empfohlen, sich die Marktsituation am geplanten Ort der Niederlassung bzw. im Hinblick auf die Entwicklung des Praxisstandortes genau und umfassend anzuschauen. Nur so lässt sich der langfristige Erfolg einer Praxis zielsicher planen und umsetzen.



Infos zum Autor



Sander Concept
Infos zum Unternehmen

kontakt.

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

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

NSK

CREATE IT.



QUALITÄT IN VOLLENDUNG

Ti-Max Z

Winkelstücke & Turbinen

NSK Europe GmbH

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

BWL-Fitness für Ihr Zahnärzte-MVZ

| Antje Isbaner

Mit der Möglichkeit, zahnärztliche MVZs zu errichten, ergeben sich für unternehmerisch ambitionierte Praxisinhaber attraktive neue Chancen. Zur Rechtsgestaltung ist vieles zu lesen. Die von den Juristen propagierten „weitreichenden Wachstumschancen“ sind nach Auffassung unserer langjährigen BWL-Fachautorin Maike Klapdor jedoch nur dann nachhaltig realisierbar, wenn auch die kaufmännische Steuerung im wachsenden Betrieb auf eine professionelle Ebene gehoben wird. Was ist konkret zu tun? Im Vorfeld der in 2016 erscheinenden mehrteiligen ZWP-Fachbeitragsserie sprach die Redaktionsleiterin der ZWP, Antje Isbaner, mit Maike Klapdor über die Chancen und Risiken von MVZs.

Frau Klapdor, was halten Sie von dem MVZ-Hype, der unsere Branche offenbar voll erfasst hat?

Das ist wirklich spannend zu beobachten. Die rechtlichen Änderungen waren ja erwartet worden; trotzdem hat man den Eindruck, als wäre eine Bombe eingeschlagen. Persönlich freue ich mich sehr über die neuen Möglichkeiten, weil wachstumsorientierte Praxen nun die Chance haben, ihre Zukunftsziele ohne energieraubende Umgehungsstrukturen zu realisieren.

Was meinen Sie konkret damit?

Wir arbeiten ja vorrangig für entwicklungsfreudige Mehrbehandlerpraxen, die eine Teamstärke zwischen circa 20 und 40 Mitarbeitern aufweisen. In diesen Praxen gibt es meistens einen unternehmerisch orientierten Gründer-Zahnarzt, der irgendwann vor der Frage stand, wie er sich arrangiert mit den bekannten Limits in der Zahl angestellter Zahnärzte. Die Aufnahme eines gleichberechtigten zahnärztlichen Partners kommt für diese Gründer-Persönlichkeiten – aus verschiedenen, absolut nachvollziehbaren Gründen – nicht infrage. Vor dem Zahnärzte-MVZ gab es demnach nur die Möglichkeiten, a) Wachstum irgendwann zu stoppen, b) eine mitunter wackelige Konstruktion von Teilzulassungen aufzubauen oder c) einen nicht kapitalbeteiligten Partner aufzunehmen. Alles unbefriedigende Lösungsansätze, die nun glücklicherweise nicht mehr erforderlich sind. Auch als Rentenmodell kann das MVZ übrigens passend sein.

Maike Klapdor von KlapdorKollegen Dental-Konzepte.



Bevor wir gleich über BWL reden: Es klingt so, als wären Sie ein großer Fan von Mehrbehandlerpraxen?

Ja, der bin ich in den letzten Jahren geworden, und ich kann Ihnen auch sagen, warum: Nach meiner Überzeugung lässt sich in einer Mehrbehandlerpraxis mit Spezialistenkonzept in idealer Weise hochwertige, patientenorientierte Zahnmedizin mit den persönlichen Bedürfnissen und fachlichen Interessen der Menschen, die in einer Zahnarztpraxis arbeiten, verbinden. Kleinere Praxen arbeiten natürlich auch erfolgreich und profitieren von einer Fülle spezifischer Vorteile. Die zentralen Zukunftstrends unserer Branche – Digitalisierung mit entsprechendem Investitionsvolumen, fachliche Spezialisierungen, Prophylaxe, Wünsche nach Teilzeitarbeit und kollegialem Austausch, Servicegedanken und so weiter – können jedoch eher in durchdachten Mehrbehandlerkonzepten umgesetzt werden. Deshalb steigt ja auch der Anteil großer Praxen im Markt. Diese Betriebe haben nun die Möglichkeit, ein MVZ zu werden. Voraussetzung für das nachhaltige Funktionieren großer Zahnarztpraxen ist allerdings, dass sie umsichtig geführt werden.

Damit sind wir bei der Betriebswirtschaft und der kaufmännischen Steuerung. In Zusammenhang mit dem Zahnärzte-MVZ ist immer wieder zu hören, dass „größere Strukturen“ zu organisieren sind und die Praxis ein professionelles betriebswirtschaftliches Management braucht. Was ist damit konkret gemeint?

Damit ist das Erkennen und sachkundige Erledigen der Führungs- und Managementaufgaben gemeint. Sagt sich so leicht, ist aber für die Chefetage einer Mehrbehandlerpraxis eine satte Herausforderung, weil die meisten aus kleinen Praxen entstanden und einen vergleichsweise geringen Managementaufwand ge-



wohnt sind. In kleineren Praxen kommt man mitunter mit gesunder Intuition für Menschen und Abläufe im Alltag, Verfolgung von einigen Statistiken und Kontoständen ganz gut zurecht, solange nichts Besonderes ansteht.

Das ist bei Mehrbehandlerpraxen, also auch beim MVZ, anders?

Allerdings. Denn große Zahnarztpraxen haben völlig andere Organisations- und Kostenstrukturen. Wo mehrere angestellte Zahnärzte plus ein entsprechend großes Prophylaxeteam arbeiten, steigen beispielsweise die Fixkosten. Personalkosten wachsen auf Quoten jenseits der 40 Prozent. Die Umsatzrendite, also der Anteil des Gewinns vom Umsatz, fällt gleichlaufend rapide ab. Dadurch sind große Betriebe krisenanfälliger. Man muss besser aufpassen, kleinschrittiger planen und näher dran sein an Menschen, Zahlen und Statistiken. Ferner haben dynamische Wachstumsphasen finanzielle Besonderheiten. Wer die nicht kennt und vorausschauend einplant, kann nervös werden. Die Liquidität ist eng im Auge zu behalten, ebenso wie die langfristig positive Vermögensentwicklung auf der privaten Seite des Praxisinhabers. Beim MVZ kommen noch einige BWL-Parameter hinzu. Wenn eine GmbH errichtet wird, ist beispielsweise darauf zu achten, dass sie keine Überschuldung entwickelt, denn das hätte prekäre Rechtsfolgen. Natürlich ist es auch ein gravierender Unterschied, ob der Arbeitsalltag von zehn Menschen zu organisieren ist oder von 30. Der Praxisinhaber hat in einer großen Praxis eine grundlegend andere Führungsrolle.

Hört sich logisch an. Welches sind die zentralen Führungsaufgaben aus Ihrer Sicht?

Es gibt eine Vielzahl von Führungsaufgaben mit verzahnter Wirkung. Extrem wichtig ist die Organisation klarer, effizienter Ablaufprozesse. Daraus entstehen attraktive Stundensätze, hohe Patientenbindung und eine allgemeine Zufriedenheit bei Patienten und im Praxisteam. Dann natürlich betriebswirtschaftliche Planung und Controlling, um Leistungstransparenz und wirtschaftliche Planungssicherheit zu

erzeugen. Strategische Positionierung und Marketing sind ebenfalls relevant. Ferner das Prägen einer positiven Unternehmenskultur, um selber mit Freude zur Arbeit zu gehen, attraktiv zu sein für gute Mitarbeiter und ein stabiles, einsatzfreudiges Team entstehen zu lassen.

Das sind viele interessante Details. Dazu werden wir im nächsten Jahr sicherlich noch einiges von Ihnen lesen. Abschließend noch eine Frage zum Thema Steuern. Was empfehlen Sie dem Zahnärzte-MVZ?

Die Umwandlung einer Zahnarztpraxis in ein MVZ braucht sachkundige Beratung, weil ansonsten viel Geld verschenkt wird. Obacht bei der Wahl des Steuerberaters! Für Zahnärzte-MVZs gibt es keine Lösung von der Stange, deshalb braucht man einen Steuerberater, der sich in die individuelle Lage seines Mandanten intensiv einkennt, sich mit den Rechtsformen gut auskennt und die definitiv vorhandenen Gestaltungsmöglichkeiten bestmöglich nutzt. Natürlich sollte auch eine Steuerplanung vorliegen, bevor das MVZ errichtet wird. Betriebswirtschaft, Recht und Steuern fließen ineinander und haben Wechselwirkungen; deshalb sollten Anwalt und Berater frühzeitig koordiniert werden. Im Übrigen ist das MVZ zweifellos hochinteressant, aber deshalb nicht zwangsläufig die richtige Wahl. Ich empfehle jedem MVZ-interessierten Praxisinhaber eine fundierte Vorteilsabwägung, um anschließend die für ihn passende, zukunftssichere Entscheidung treffen zu können.

Vielen Dank für das Gespräch!



Maike Klapdor
Infos zur Person



Antje Isbaner
Infos zur Autorin

[NICHTS]

SIE SEHEN HIER NICHTS?

Das ist vollkommen in Ordnung.

Mit dem Plasmahandgerät **piezobrush® PZ2** feinreinigen & sterilisieren Sie unterschiedlichste Oberflächen im Handumdrehen. Mit den **neuen Düsen** auch sensible und leitfähige Materialien. Ideal im Labor, in der Implantologie und Zahnmedizin.

Durch die Aktivierung von Oberflächen mit **kaltaktivem Plasma** erfolgt nicht nur eine überdurchschnittliche Reinigung, auch die **Osteointegration** speziell von PEEK Implantaten wird positiv beeinflusst.

Lesen Sie mehr auf
www.piezobrush.com

piezo brush® PZ2



DAS PLASMAHANDGERÄT.
STERILISIEREN. AKTIVIEREN. FUNKTIONALISIEREN.

..... PLASMA TECHNOLOGIE DESIGNED IN GERMANY

relyon **plasma**



RELYON PLASMA GMBH REGENSBURG
TELEFON +49 941 60098-0
EMAIL INFO@RELYON-PLASMA.COM
WEB WWW.RELYON-PLASMA.COM

Betriebswirtschaftliche Auswertung:

Praxissteuerung anhand aktueller Finanzdaten

| Günter Balharek

Zahnärzte erhalten regelmäßig von ihrem Steuerberater die Buchhaltungsdaten. Üblicherweise bekommen sie damit auch die Betriebswirtschaftlichen Auswertungen. Diese BWAs spiegeln die wirtschaftlichen Daten der Praxis wider. Dazu gehören die Umsätze (evtl. nach Gruppen wie Kassenpraxis, Privatpraxis, Gutachten, Igelleistungen usw. gegliedert), die Kosten aufgeteilt nach Kostenarten, und das vorläufige betriebswirtschaftliche Ergebnis/Gewinn. Manche Zahnärzte legen ihre BWAs rasch beiseite. Warum dies ein Fehler sein kann und wann eine BWA ihren wirklichen Mehrwert entfaltet, wird im Folgenden erläutert.

Der erste Teil einer BWA ist nur eine rein stichtagsbezogene Zusammenfassung der Praxisdaten. Ohne weitere Informationen und Vergleiche hat eine solche BWA für die Praxisinhaber einen kaum erkennbaren Nutzen. Vielfach werden deshalb derartige Auswertungen als „ungesehenes Ablageinstrument“ behandelt. Zahnärzten ist jedoch zu empfehlen, sich ihre Betriebswirtschaftlichen Auswertungen – gemeinsam mit ihrem Steuerberater – sehr genau anzuschauen und zu analysieren. Denn BWAs eignen sich ideal zur wirtschaftlichen Steuerung der jeweiligen Praxis.

Fachgruppenvergleiche verdeutlichen Fehlentwicklungen

Wichtig ist, dass die Betriebswirtschaftliche Auswertung auf die Fachgruppe des Zahnarztes ausgerichtet ist. Dies hat nicht nur den Vorteil, dass das Zahlenwerk für den Zahnarzt aussagekräftiger ist, die BWA enthält dann zudem Aussagen über den Fachgruppenvergleich. Diese Vergleiche geben Aufschluss darüber, ob die jeweilige Praxis im Einnahmen- wie im Ausgabenbereich gegenüber der jeweiligen Fachgruppe Auffälligkeiten aufweist.

Interessierte Zahnärzte können per E-Mail an m.kemmerer@alpha-steuer.de eine Muster-BWA anfordern. Die Muster-BWA enthält auch Kennzahlen des Fachgruppenvergleichs.

Beispiel Personalkosten: Der Fachgruppenvergleich (Daten aller Zahnärzte gleicher Fachgruppe) gibt hier einen Durchschnittswert vor. Bei einer Einzelpraxis sollten die anfallenden Personalkosten nicht mehr als 25 Prozent vom erzielten

Umsatz betragen. Liegen die Personalkosten der zu beurteilenden Praxis oberhalb des Fachgruppenwertes, so wird – bei einem mit Zahn-

ärzten erfahrenen Steuerberater – „die rote Lampe“ angehen. Es besteht also Gesprächs- bzw. Handlungsbedarf, um die Personalkosten wieder in den Griff zu bekommen.

Zahnärzte sind daher gut beraten, mit einem Steuerberater zusammen-

zuarbeiten, der ihnen einen Fachgruppenvergleich in der Betriebswirtschaftlichen Auswertung garantieren kann. Das

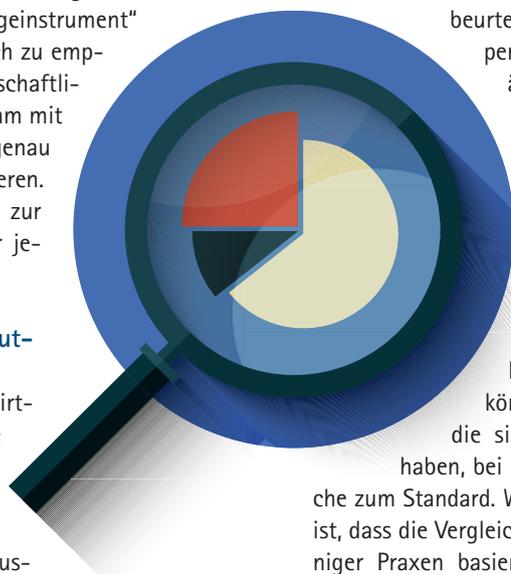
können allerdings nur die Steuerberater, die sich auf Zahnarztmandate spezialisiert

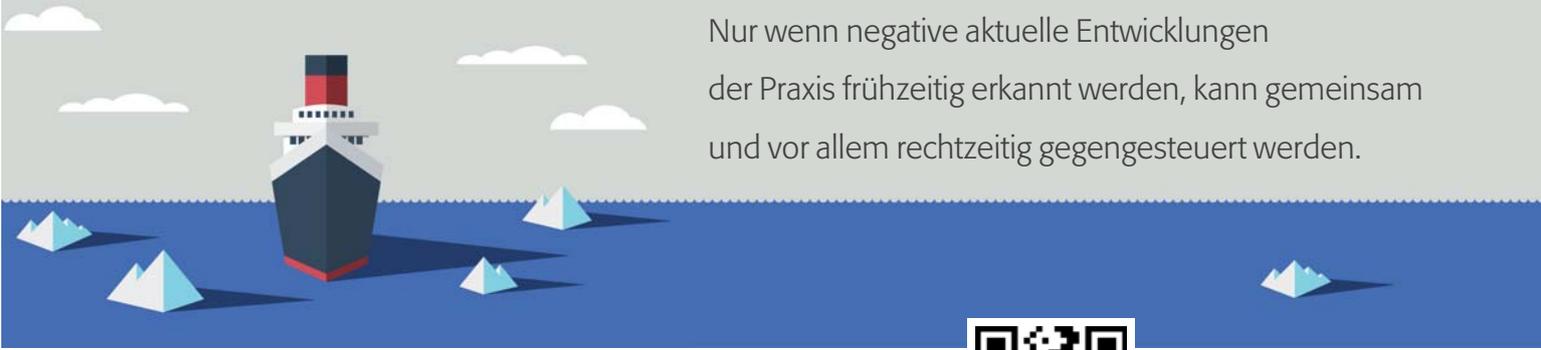
haben, bei ihnen gehören die Fachgruppenvergleiche zum Standard. Wichtig bei den Fachgruppenvergleichen

ist, dass die Vergleichsdaten nicht nur auf den Daten weniger Praxen basieren. Fließen die Daten von mindestens 100 oder mehr Praxen in die Vergleichszahlen ein, ist natürlich die Aussagekraft der Fachgruppenvergleiche höher. Die Relevanz dieser Vergleiche ist evident, denn sie zählen zu den wichtigsten Steuerungsinstrumenten bei der wirtschaftlichen Beurteilung einer laufenden Praxis.

Rechtzeitig gegensteuern

Neben diesem Fachgruppenvergleich sollte die BWA auch Aussagen über die Praxisentwicklung im Mehrjahresvergleich





Nur wenn negative aktuelle Entwicklungen der Praxis frühzeitig erkannt werden, kann gemeinsam und vor allem rechtzeitig gegengesteuert werden.

dokumentieren können. Bei Darstellung der Praxiszahlen über einen dreijährigen Vergleichszeitraum lassen sich positive oder negative Trends sowohl im Einnahmen- als auch im Ausgabenbereich erkennen. Das Anbieten derartiger Darstellungen sollte für einen Zahnarzt unabdingbare Voraussetzung für eine Zusammenarbeit mit seinem Steuerberater sein. Nur wenn negative aktuelle Entwicklungen der Praxis frühzeitig erkannt werden, kann gemeinsam und vor allem rechtzeitig gegengesteuert werden. Eine BWA sollte zudem die Liquiditätssituation der Praxis abbilden können. Denn wie sagt der Fachmann: Der Gewinn einer Praxis ist nicht identisch mit der Liquidität einer Praxis! Viele Zahnärzte mussten schon leidvoll

erfahren, dass ihre Liquiditätssituation trotz einer ertragsstarken Praxis angespannt, das verfügbare Geld also knapp war. Um solchen teilweise existenzgefährdenden Entwicklungen vorzubeugen, sollte auch in einer zahnarztbezogenen BWA eine Liquiditätsanalyse enthalten sein.

Fazit

Es ist offensichtlich, wie wichtig es ist, sich von seinem Steuerberater eine laufende Betriebswirtschaftliche Auswertung erstellen zu lassen. Nutzt ein Zahnarzt die Erkenntnisse, die ihm seine BWAs vermitteln, hat er das richtige Instrument, um die Wirtschaftlichkeit seiner Praxis und damit seine persönlichen Erträge zu optimieren.



Infos zum Autor

kontakt.

alpha Steuerberatungsgesellschaft mbH

Geschäftsführer Dipl.-Finanzwirt und Steuerberater Günter Balharek
 Ärztliche Verrechnungsstelle
 Büdingen e.V.
 Ärztliche Gemeinschaftseinrichtung
 Gymnasiumstraße 18–20
 63654 Büdingen
 Tel.: 06042 978-560
 info@alpha-steuer.de
 www.alpha-steuer.de

ANZEIGE

Schmerzfrei positioniert – Ihrem Rücken zuliebe!



www.hagerwerken.de
 Tel. +49 (203) 99269-26 · Fax +49 (203) 299283

Neue Farben
 in **Premiumleder!**



Bambach® Sattelsitz Ergotherapeutischer Spezialsitz



X Verändert
 Ihre Haltung

✓ Verändert
 Ihr **Leben**



Vereinbaren Sie einen kostenlosen Praxistest



Marketingaktionen gezielt planen und umsetzen

| Kirsten Gregus

Ostern, Sommerferien oder Tag der Zahngesundheit – jedes Jahr hält viele Ereignisse bereit, die Zahnärzte zu Marketingzwecken nutzen können. Und das sollten sie auch tun, um bei ihren Patienten im Gespräch zu bleiben und diese nicht durch eine schlechte Kundenbindung an Kollegen zu verlieren. Aber wann mit der Planung beginnen, wo doch in der Praxis viel los ist und man nach Feierabend auch mal abschalten will? „Ein guter Zeitpunkt, mit der Planung für Marketingaktionen zu beginnen, ist im letzten Quartal des Jahres“, sagt Katrin Schütterle, Kommunikationsexpertin bei goDentis, dem Qualitätssystem für Zahnärzte und Kieferorthopäden.

Es ist wichtig, die Planung der Marketingaktivitäten nicht zu lange vor sich herzuschieben. Denn die ersten Ereignisse, die Zahnärzte zur Kommunikation nutzen können, finden bereits am Jahresanfang statt. Dazu zählen etwa Neujahr, Karneval oder der Valentinstag.

Praxismarketing auf allen Kanälen

Marketing können Zahnärzte und Kieferorthopäden auf dem klassischen Weg oder digital betreiben. Beides ist, jedoch für unterschiedliche Zwecke, sinnvoll. „Die Ziele einer Marketing-

aktion sollten rechtzeitig definiert werden. Daraus ergibt sich dann, welches Medium und welche Aktion geeignet sind. Der richtige Mix ist wichtig“, rät Katrin Schütterle.

Da Aktionen in den sozialen Medien eher kurzlebig sind, eignen sich etwa für Erinnerungen an den nächsten Prophylaxetermin Recall-Postkarten auf dem klassischen Weg per Post. Während E-Mails und Briefe beim Empfänger leicht zwischen Spams und Werbung untergehen, sorgt eine Postkarte für mehr Aufmerksamkeit. Die Postkarte vermittelt: „Hier hat jemand an mich

gedacht und sich die Mühe gemacht, mir zu schreiben.“ Ist das Motiv der Postkarte schön oder lustig gestaltet, findet sie schnell den Weg an die Pinnwand des Patienten und bleibt so länger im Bewusstsein und sichtbaren Umfeld des Adressaten.

Recall ist wichtig für Arzt wie Patient

„Die Prophylaxe ist nachweislich wichtig für die Zahngesundheit der Patienten“, sagt Zahnarzt und goDentis-Geschäftsführer Dr. Thomas Kiesel. „Viele Zahnärzte empfinden es jedoch

als Last, sich um Dinge wie Recall-Postkarten zu kümmern.“ Aus diesem Grund versorgt goDentis ihre Partnerzahnärzte jedes Jahr mit Postkarten und passendem Infomaterial – auf Wunsch auch mit dem eigenen Logo der Praxis. So können sich Zahnärzte und Kieferorthopäden auf das Wesentliche – die Behandlung ihrer Patienten – konzentrieren und bleiben gleichzeitig, bei nur geringem Zeitaufwand, mit ihren Patienten in Kontakt. Andere Marketingaktionen, mit denen goDentis Zahnärzte und Kieferorthopäden im nächsten Jahr unterstützt, sind etwa das regelmäßig erscheinende Praxismagazin „MundRaum“, eine Infobroschüre zur Zahngesundheit bei Kindern, Flyer zum Thema Bleaching und Weihnachtsposter für die Praxis.

Patientenbindung durch Postings in sozialen Medien

Das alles sind Aktionen, die Zahnärzte und Kieferorthopäden auch online aufgreifen können. Hier heißt es Planen. Die sozialen Medien leben zwar vom schnellen und aktuellen Austausch, aber nicht alles muss am Tag selber gepostet werden. Mit einem gut geplanten Social-Media-Kalender können Zahnärzte oder Helferinnen Themen vorbereiten und vorausschauend terminieren. Das gilt etwa für Postings zu Feiertagen, wie Weihnachten oder Ostern. Auch Sommerfeste, Ferien oder der Tag des Kusses sind feststehende Termine, für die man Meldungen vorbereiten kann. Gute Instrumente zur Patientenbindung sind Facebook und Twitter. Hier können etwa neue Mitarbeiter vorgestellt oder Urlaubsvertretungen kommuniziert werden.

Der Patientenbindung dienen auch Texte und Bilder, die auf den ersten Blick nichts mit der Praxis zu tun haben. So kann das Foto eines gut gefüllten Kühlschranks mit dem Lieblingseis der Helferinnen wahre Begeisterungstürme im Netz auslösen. Der Patient fühlt sich dadurch den Helferinnen nahe. Er weiß, wie anstrengend es sein kann, an einem heißen Tag zu arbeiten. Wie ein guter Freund weiß er jetzt sogar, welches Eis die Helferinnen am liebsten mögen. Das verbindet. Gleichzeitig wirft diese Info ein positives Licht auf die Praxisleitung.

Denn ein Chef, der seinen Mitarbeitern den Kühlschrank mit Eis füllt, muss ein netter Mensch sein. Und mit einem netten Menschen spricht man lieber über seine Mundgesundheit als mit einem weniger netten Menschen.

Der Patient weiß sich in guten Händen

Es reicht aber nicht, nur die gute Stimmung zu kommunizieren. Auch Informationen über Fortbildungen der Mitarbeiter und Ärzte sind interessant und wichtig für die Patienten. So wissen sie, dass sie stets in guten Händen sind. Geschlossene Gruppen auf Facebook oder in beruflichen Netzwerken wie Xing sind geeignet, um sich mit anderen Fachleuten auszutauschen. Hier können etwa Messeneuheiten oder Behandlungsmethoden rege diskutiert werden.

Eine halbe Stunde am Morgen

Eine gute Facebook-Kommunikation braucht aber jemanden, der sich darum kümmert. Das muss nicht der Arzt selber sein. Vielleicht ist unter den Mitarbeiterinnen jemand, der sich in dieser Richtung engagieren will. Eine halbe Stunde am Morgen und nach der Mittagspause reichen oft, um einen Überblick zu bekommen, was aktuell passiert, und darauf entsprechend zu reagieren. Praxen, die sich über weitere praktische wie innovative Marketingaktionen oder eine mögliche Partnerschaft mit goDentis informieren möchten, können dies via Facebook, godentis.de oder per E-Mail an info@godentis.de tun.



Infos zur Autorin

kontakt.

**goDentis
Gesellschaft für Innovation
in der Zahnheilkunde mbH**

Scheidtweilerstraße 4
50933 Köln
Tel.: 0221 578-6514
info@godentis.de
www.godentis.de



Die ADVISA-Steuerberatungsgesellschaft mbH in Frankfurt am Main ist seit 35 Jahren auf die **steuerliche** und **betriebswirtschaftliche Beratung** von **Zahnärzten spezialisiert!**

Wir verstehen uns als **Dienstleister**, der für Sie **Ideen entwickelt**, **innovative Lösungen erarbeitet** und diese in konkreten, messbaren Erfolg umsetzt.



IHR VORTEIL IST UNSER ZIEL!

Unsere Leistungen:

Traditionelle Steuerberatung

Steuerberatung, Jahresabschluss, Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung sowie steuersparende Beratung

Betriebswirtschaftliche Beratung

Kosten-, Leistungs- und Rentabilitätsrechnung, Liquiditätsplanung, Investitions- und Finanzplanung, Personalplanung, Soll-Ist-Vergleich

Benchmarking

Wir vergleichen Ihre Praxiszahlen mit denen einer anonymen Vergleichspraxis mit dem Ziel, Ihre Praxis zu optimieren und neue Potenziale zu ermitteln

Beratung für Existenzgründer

Damit Sie sich voll und ganz Ihren neuen Aufgaben widmen können!

Praxischeck

Wir finden Verbesserungspotenziale für Ihre Zahnarztpraxis

Finanzielle Lebensplanung

Analysen der Immobilienrentabilität, Kapitalanlagenrentabilität und Darlehensentwicklung, Altersvorsorge, Berufsunfähigkeitsvorsorge und Praxisabgabeberatung

**ADVISA
Steuerberatungsgesellschaft mbH**

Grüneburgweg 12
60322 Frankfurt am Main
Fon 069 - 15 40 09 0
Fax 069 - 15 40 09 99
advisa-frankfurt-main@etl.de
www.advisa-online.de

Wir beraten bundesweit!

Teil 3

Zufriedene Mitarbeiter stärken die Arbeitgebermarke

| Gudrun Mentel

In Teil 1 und 2 der vorliegenden Artikelreihe wurden die Bedeutung einer gezielt aufgebauten Arbeitgebermarke und erfolgreiche Strategien zur Mitarbeitersuche aufgezeigt. Wie bindet man nach einem erfolgreichen Recruiting seine Mitarbeiterinnen langfristig? Hierfür gibt es viele Möglichkeiten, die internen Kunden einer Zahnarztpraxis mit entsprechenden Zielen, Werten und Strukturen dauerhaft zu motivieren.



Investiert die Praxisleitung dagegen wenig bis gar nicht in klare und eindeutige Kommunikation und Feedback, so treten die Kehrseiten der einzelnen Ebenen hervor. Blindes Vertrauen und unreflektiertes Handeln verhindern mitdenkende und proaktive Mitarbeit. Ist die Zugehörigkeit zum Team stärker als die Bindung zur Praxis, besteht die Gefahr, dass nicht nur einzelne, sondern gleich mehrere Angestellte die Praxis verlassen und zum Mitbewerber wechseln. Auch wenn Mitarbeiterinnen motiviert und gut ausgebildet sind – erhalten sie über einen längeren Zeitraum unklare oder widersprüchliche Anweisungen, so erfolgt die innere Kündigung, die sich durch Dienst nach Vorschrift ausdrückt und in erhöhter Wechselbereitschaft enden kann. Dies kann ebenso durch mangelnde und nicht wertschätzende Kommunikation durch den Behandler bzw. die Behandlerin ausgelöst werden. Viele Mitarbeiterinnen verlassen aufgrund von Verständigungsproblemen mit dem Vorgesetzten ihre Praxis. Unserer Erfahrung nach ist dies der Hauptbeweggrund bei Eigenkündigungen.

Erfolgreiche Praxen binden ihre Mitarbeiterinnen durch klare und eindeutige Kommunikation auf unterschiedlichen Ebenen. Steht zum Beispiel die Praxis selbst im Vordergrund, so sind diese stolz, Teil der „Praxis Dr. XY“ zu sein. Sie identifizieren sich mit ihrer Praxis und bejahen dabei die Werte und Philosophie der Praxis uneingeschränkt. Mit ihrer Begeisterung stecken sie die Kolleginnen an. Teil des Praxisteam zu sein und sich deshalb schon sonntags auf das Team am Montag zu freuen – in diesem Fall ist

die Teambindung sehr stark. Die Zugehörigkeit zum Team vermittelt Stärke und Orientierung. Oder spielt die Aufgabe selbst eine große Rolle bei der Bindung an die Praxis? Wichtig ist hierbei, dass die Aufgabe als eindeutig und damit als erfüllend angesehen werden kann. Eine zentrale Rolle in Zahnarztpraxen spielt immer die Beziehung zum Chef oder der Chefin. Dient er/sie als Orientierung und sind Mitarbeiterinnen stolz, bei ihm/ihr zu arbeiten, empfinden sie auch anstrengende Praxisabläufe nicht als stressig.

Kommunikation – die Nummer 1 in Sachen Motivation

Es gibt vielfältige Kommunikationsmöglichkeiten, mit denen einzelne Mitarbeiterinnen oder das ganze Team ziel- und wertorientiert motiviert werden können. Nach unseren Erfahrungen eignen sich die folgenden Instrumente in besonderem Maße:

Konkretes Feedback ermöglicht Veränderungen

Regelmäßiges und vor allem konkretes Feedback versetzt Ihre Mitarbeiterinnen in die Lage, ihr Verhalten zu reflektieren und entsprechend anzupassen. In regelmäßigen Gesprächen können die gegenseitigen Erwartungen besprochen und kurz- wie langfristige Ziele vereinbart werden.

Tipp: Nur mit der reinen Feststellung, dass Sie ein bestimmtes Verhalten nicht wünschen, kann eine Mitarbeiterin ihr Verhalten nicht konkret dahingehend ändern, wie Sie es möchten. Beschreiben Sie daher ganz genau das Verhalten, das Sie von Ihrer Mitarbeiterin erwarten.

Offenheit sorgt für Einsichten

Analysieren Sie konkret die Veränderungsbereitschaft Ihrer Mitarbeiterin. Warum war sie nicht in der Lage, diese Aufgabe zu erfüllen? Konnte sie die Aufgabe vielleicht nicht schaffen, weil z.B. widersprüchliche Anweisungen verschiedener Behandler bzw. Behandlerinnen sie davon abgehalten haben? Konnte sie nicht, weil ihr z.B. die notwendigen Kompetenzen fehlten? Oder wollte sie die Aufgabe nicht erfüllen, weil ihr womöglich die Motivation fehlte? Je klarer Sie die Ursachen besprechen und gemeinsam Prozesse optimieren, desto eindeutiger und authentischer werden Sie als Arbeitgeber wahrgenommen. So können sich Ihre Mitarbeiterinnen an der Verbesserung der Abläufe beteiligen und sich gleichzeitig mit der Praxis identifizieren.

Kommunikation schafft Verbundenheit

Sie als Praxisinhaber/-in bestimmen Umfang und Art der Leistungen der Praxis. Zur Umsetzung dieser Leistungen benötigen Sie informierte und

engagierte Mitarbeiterinnen. Daher versorgen Sie Ihr Personal stets und rechtzeitig mit den notwendigen Informationen. Teamsitzungen schaffen die Möglichkeit, Informationen auszutauschen und über Änderungen zu berichten. Bei der Einführung eines Qualitätsmanagements ist es sinnvoll, das gesamte Team mit einzubeziehen. So schaffen Sie eine hohe Identifikation Ihres Personals und die Akzeptanz von notwendigen Änderungen. Gleichzeitig gewinnen Sie mehr Zeit für das Wesentliche.

Individuelle Anreize binden länger

Ein dauerhaft hohes Gehaltsniveau führt langfristig nicht zu Motivation und Bindung von gut ausgebildeten Mitarbeiterinnen. Viel effektiver ist ein Gesamtpaket monetärer und nicht-monetärer Bindungssysteme, welches sich nach den Lebensphasen einer Mitarbeiterin richtet. Für langjährige Beschäftigte ist ein zusätzlicher Urlaubstag attraktiv, während sich die jüngere Mitarbeiterin über eine Freistellung zu einer Weiterbildung freut. Die junge Mutter ist froh, wenn sie nach der Geburt mit geringerer Stundenzahl – dafür vielleicht aber früher als geplant – wieder einsteigen kann. Mit relativ einfachen und individuellen Möglichkeiten erhöhen Sie die Motivation und damit die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiterinnen. Darüber hinaus sorgt ein reibungsloser Ablauf durch eine engagierte und umsichtige Führung zudem für größere Freiräume auch bei Ihnen als Praxisinhaber/-in.



Infos zur Autorin

Gudrun Mentel

Consultant Personalentwicklung
Ökonomin für Personalmanagement
prodent consult GmbH
Goethering 56
63067 Offenbach am Main
Tel.: 069 80104670
gudrun.mentel@prodent-consult.de
www.prodent-consult.de

nature **Implants** 
Keep it simple

Erfahren Sie, wie angenehm einteilige Implantologie sein kann.

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

**Upgrade**

Die Fortbildungsreihe für Zahnmediziner

**MINIMALINVASIVE
EINTEILIGE
IMPLANTOLOGIE**

Workshops 2016

Mi. 27.01	Sa. 05.02
Mi. 20.03	Mi. 01.06
Mi. 24.08	Mi. 19.10
Sa. 26.11	

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



Erdmännchen sind die Stars der Praxis. Ihr Familiensinn spiegelt die Praxisphilosophie der Pawlenkas ideal wider.

Von Erdmännchen im Frankfurter Westend

| Christin Bunn

Kinderzahnheilkunde und Oralchirurgie vereint in einer Praxis – unterschiedlicher können Behandlungsschwerpunkte kaum sein. Dass beides dennoch funktionieren kann und welche Herausforderungen es – gerade auch im Bereich des Marketings – bei der Praxisgründung zu meistern galt, zeigt das Gründerporträt der Zahnärzte Louisa und Dr. Philipp Pawlenka, die sich im Sommer 2014 niedergelassen haben.

Louisa Pawlenkas wichtigstes Arbeitsgerät ist womöglich der Zauberstab. Kommt der zum Einsatz, hat sie zuvor mit ihren kleinen Patienten schon über bunte Turnschuhe oder lustige Pullover gesprochen, ihnen den großen und den kleinen Bohrer gezeigt und natürlich den Püster. „Am Ende gebe ich ihnen den Zauberstab. Damit sollen sie sich auf den Stuhl setzen und diesen mit dem Stab hoch



und runter bewegen.“ Nach dieser spielerischen Annäherung hat bisher noch jedes Kind den Mund aufgemacht.

Dem Kindheitswunsch auf der Spur

Für Louisa Pawlenka selbst stand mit elf Jahren fest: Ich werde Zahnärztin. „Mein Vater sagte nur: Mal abwarten“, lacht sie bei der Erinnerung daran. Sie hat ihn eines Besseren belehrt. Mit 28 Jahren ist Louisa Pawlenka nun nicht nur Zahnmedizinerin, sondern seit einem Jahr sogar schon Chefin in ihrer eigenen Praxis. Doch von vorn.

Dr. Philipp Pawlenka und Louisa Pawlenka entschieden sich 2014 für die eigene Praxis. Dabei galt es, die Schwerpunkte Kinderzahnheilkunde und Oralchirurgie zu kombinieren.

Akkurate Darstellung in der Dental-Diagnostik

Mit EIZO RadiForce-Monitoren auf der rechtssicheren Seite!

Moderne Modalitäten für Tubus-, Panorama- oder DVT-Aufnahmen liefern präzise Bilder. Die Wiedergabequalität von Röntgenbildern im dentalradiologischen Umfeld hängt jedoch auch ganz wesentlich von der Wahl der richtigen Bildschirme ab.

Mit der neu in Kraft getretenen DIN-Norm 6868-157 wurden auch für die Dental-Diagnostik Mindestanforderungen für die Nutzung von radiologischen Bildwiedergabesystemen eingeführt. In Abhängigkeit von der Raumklasse (RK) fordert die DIN bestimmte Mindesthelligkeiten. Maßgeblich für die dentale Diagnostik sind die Raumklassen 5 (Befundungsräume) und 6 (zahnärztliche Behandlungszimmer). Hierfür bietet EIZO mit den RadiForce-Monitoren perfekte Lösungen.

Dank bester Darstellungsqualität liefern die EIZO RadiForce-Monitore verlässliche Bilder für die exakte Befundung und Betrachtung. Im Vergleich zu herkömmlichen Bildschirmen zeigen EIZO RadiForce-Monitore die geforderte Mindesthelligkeiten dauerhaft an.

Die EIZO-Vorteile auf einen Blick:

- Auf die Bedürfnisse der Zahnärzte ausgerichtete Monitormodelle (Größe, Bildschirmauflösung, Farbe oder Graustufe)
- Leuchtdichtekennlinie gemäß DICOM-Standard
- Exzellente Bildqualität und Helligkeitsstabilität
- Energieeffizienz durch Anwesenheitssensor für ein intelligentes Energiesparen der Monitore
- Höchste Ergonomie, beispielsweise durch entspiegelte Oberfläche
- 5 Jahre Garantie für höchste Investitionssicherheit
- Kostenloser Vor-Ort-Austauschservice

Geeignet für:	Raumklasse 5	Raumklasse 5	Raumklasse 5 und 6
Modellname	RadiForce MX242W	RadiForce MX215	RadiForce RX240
Größe:	61 cm (24 Zoll)	54 cm (21 Zoll)	54 cm (21 Zoll)
Auflösung:	2,3 Megapixel, Farbe	2 Megapixel, Farbe	2 Megapixel, Farbe
LCD-Art:	IPS	IPS	IPS
Blickwinkel:	178°	178°	176°
Format:	16:10	3:4	3:4

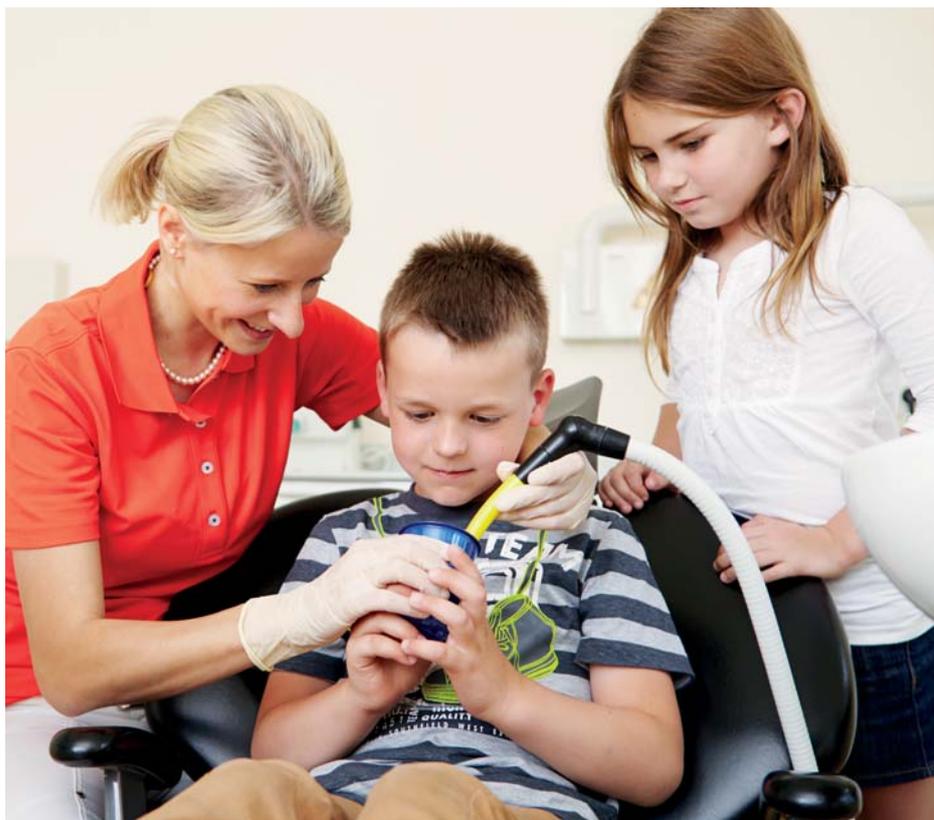
Konsequente Sicherung der Bildqualität

Auch die Qualitätssicherungssoftware EIZO RadiCS unterstützt die jüngst in Kraft getretene Prüfgrundlage DIN 6868-157 des Deutschen Instituts für Normung (DIN) optimal.



Die Software RadiCS zur Sicherung der Bildqualität ermöglicht die umfassende Wartung und Prüfung von Monitoren und deckt von der Kalibrierung über Abnahme und Konstanzprüfung bis hin zur Archivierung alle Aufgaben ab. Um Messungen und Beurteilungen DIN-konform durchführen zu können, navigiert RadiCS automatisch durch die Testbilder. Nur regelmäßiges Kalibrieren stellt eine konstant hohe Wiedergabequalität der Monitore sicher. Abweichungen der Tonwertwiedergabe, wie sie selbst bei normalem Gebrauch entstehen, werden so zuverlässig beseitigt. Bei instabiler oder veränderter Helligkeit weist eine automatisch einstellbare Selbstdiagnose per Fehlermitteilung darauf hin, dass eine Re-Kalibrierung erforderlich ist. Messergebnisse aus Kalibrierungen, Prüfungen und Selbsttests werden für jeden Monitor einzeln archiviert und stehen für zukünftige Zugriffe abrufbereit.





Mit dem Beruf der Zahnärztin erfüllte sich Louisa Pawlenka einen Kindheitstraum. Ihre Begeisterung sowie Leidenschaft für den Beruf spüren auch die kleinen Patienten und danken es mit viel Kinderlachen und Vertrauen.

„Eigentlich hatte es mir die Kieferorthopädie besonders angetan. Ich war früh selbst in Behandlung und rückblickend würde ich sagen, ich habe damit immer was Künstlerisches verbunden. Nach zwei Praktika im Dentallabor hatte ich für mich herausgefunden, dass ich die nötige Fingerfertigkeit besitze“, erinnert sie sich.

Pawlenka stammt ursprünglich aus Kassel, ging für das Studium zunächst nach Leipzig und dann nach Göttingen und kehrte anschließend für die Assistenzzeit nach Nordhessen zurück. Im Rückblick ein Glücksfall, denn: Ihr damaliger Chef hatte seinen Schwerpunkt in der Kinderzahnheilkunde. „Am Anfang fand ich das gar nicht so toll. Ich hatte mit meiner Assistenz genug zu tun – ein Kind zu behandeln war eine riesige Herausforderung für mich.“ Aber da das nun ihre Aufgabe war, beschloss sie herauszufinden, wie sie den Kindern am besten gerecht werden konnte. Sie las alle Bücher, die sie dazu finden konnte, eignete sich nach und nach Kniffe an, wie sie sowohl behandeln als auch sich um die kleinen Patienten kümmern konnte. Die Bemühungen fruchteten: „Für mich war es am Ende immer toll, positives Feedback zu bekommen – sowohl vom Kind als auch von den Eltern.“ Sie ist dabei geblieben.

Der Weg in die Selbstständigkeit

Nach zwei Jahren Assistenzzeit hat sie sich selbstständig gemacht. Gemeinsam mit ihrem Mann, der Oralchirurg ist, hat Louisa Pawlenka eine Praxis mitten in der Frankfurter Innenstadt übernommen. „Auslöser war im Grunde das Bedürfnis, selbst entscheiden zu können, wie man arbeiten möchte, seine eigenen Konzepte umsetzen zu können. Außerdem ist es ein großer Vorteil, dass wir gemeinsam ein breites Spektrum abdecken können. Unser Konzept ist das einer Familienpraxis, bei uns ist jeder gut aufgehoben“, sagt sie. Gemeinsam leben und gemeinsam arbeiten

– hat das wirklich nur Vorteile? „Mir fällt zumindest kein wirklicher Nachteil ein – außer vielleicht, dass wir die Praxis momentan noch zumachen müssen, wenn wir gemeinsam in den Urlaub fahren wollen. Aber sonst: Wenn man darauf achtet, dass man die Arbeit nicht immer mit nach Hause nimmt und die wichtigen Themen eben schon in der Praxis diskutiert, klappt das gut“, findet die Zahnärztin.



Zwei konträre Disziplinen unter einem Dach – dies brachte auch im Praxismarketing Herausforderungen mit sich. Die Lösung: Ein Corporate Identity, aber zwei Adaptationen. Geht es um den Bereich Oralchirurgie, dominiert ein Grau, in der Kinderzahnheilkunde ist alles regenbogenfarben.

Schritt für Schritt zur Familienpraxis

Die Gründung selbst brachte andere Herausforderung mit sich, das war dem Paar von Anfang an klar: Buchhaltung, Qualitätsmanagement, Marketing, Personalführung – die zahlreichen Aufgaben, die frischgebackene Unternehmer zusätzlich zu ihrem Alltag als Behandler meistern müssen. Für diese Aufgabe holten sie sich Unterstützung von Gründerberaterin Nadja Alin Jung. Ihre Firma m2c hat sich auf Zahnmediziner spezialisiert.

Jung: „Unmittelbar nach der Unterzeichnung des Praxisübergabevertrags begann die Zusammenarbeit – der ideale Zeitpunkt, um eine Ist- und

Soll-Analyse zu erstellen und den Weg für alle weiteren Schritte zu ebnet. Besonders in Ballungsgebieten wie dem Frankfurter Westend kommt es auf eine ganzheitliche Strategie an, um von Anfang an erfolgreich tätig sein zu können", weiß die Existenzgründungsberaterin zu berichten. Warum aber überhaupt auf Unterstützung setzen, wenn bei der Gründung sogar ein eingespieltes Zweierteam vorhanden ist? Hier weiß Louisa Pawlenka Hilfreiches zu erzählen: „Eine Praxiseröffnung ist zu vergleichen mit einem Hausbau. Wenn man viel Zeit und viel Talent hat, kann man alles auch in Eigenregie meistern. Wir waren jedoch Zahnärzte, die innerhalb kurzer Zeit eine Praxis eröffnen wollten. Deshalb stand für uns von Anfang an fest, dass wir dies nur mit qualifizierter Unterstützung umsetzen wollten.“

Unterschiedliche Zielgruppen

Doch die Schwierigkeit der Praxissetablierung lag nicht nur in der starken Mitbewerberdichte, sondern auch in der Praxisausrichtung. „Eine echte Herausforderung war für uns, die Brücke zu schlagen zwischen den Managern, die aus den umliegenden Banken und Unternehmen zu uns kommen, und den Kindern“, so Pawlenka. Denn der Behandlungsschwerpunkt der jungen Zahnärztin liegt auf der kindlichen Zielgruppe, während ihr Mann chirurgisch tätig ist. Es galt folglich, nicht nur eine Praxis zu etablieren, sondern auch eine Überweiserstruktur aufzubauen.

Nach Ist- und Soll-Analyse durch Marketingexperten Nadja Alin Jung erfolgte die konkrete Maßnahmenplanung sowie deren Umsetzung. Das Besondere war dabei: Für zwei gänzlich konträre Praxisausrichtungen gab es nur ein Existenzgründerbudget, sodass im Bereich des Marketings keine zwei Konzepte verabschiedet werden sollten. So wurde eine einheitliche Corporate Identity entwickelt, die sich jedoch durch die Farbgebungen voneinander unterscheidet. Dies ermöglicht in der Außenwirkung einen einheitlichen Gesamtauftritt, sorgt aber im Detail dafür, dass sich die Patientenzielgruppen von Pawlenka und Pawlenka zudem innerhalb ihrer jeweils eigenen Adaption des CI wiederfinden. So ist die Geschäftsausstattung von Dr. Philipp Pawlenka in einem Anthrazit gehalten, wohingegen sich diese bei Louisa Pawlenka in Regenbogenfarben zeigt. Dieses strategische Erscheinungsbild wurde bei den Visitenkarten, den Terminzetteln, dem Anamnesebogen, dem Überweiserkonzept und Co. umgesetzt. Doch damit nicht genug, denn ein ganzheitliches Praxismarketing hört bei der Geschäftsausstattung noch lange nicht auf. Es wurden Praxisflyer konzipiert und kreiert, eine Website programmiert und mit Leben gefüllt, eine Beschilderung wurde designt und zur Eröffnung ein Tag der offenen Tür veranstaltet, der sich zahlreicher Besucher erfreute.

Sichtbares Praxismarketing

Viele Einzelbausteine, die in ihrer Gesamtheit ein professionelles Erscheinungsbild ermöglichen und für

hypo-A

Premium Orthomolekularia



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

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten
durch ergänzende bilanzierte Diät

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



Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung von Parodontitis

Info-Anforderung für Fachkreise

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

- Studienergebnisse und Therapieschema
 hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-ZWP 12.2015

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

Wahrnehmung sorgen – auf allen Kommunikationswegen, auf denen sich auch die Patienten bewegen. Entstanden ist ein Praxismarketing aus einem „Guss“, das entscheidende Vorteile mit sich bringt: „Patienten erwarten heute, mit einem besonderen Maß an Aufmerksamkeit behandelt zu werden – und hierzu zählt nicht nur die Behandlung selbst, sondern auch das gesamte Drumherum. Wie positioniere ich meine Praxis gegenüber den Patienten? Wie erfolgt die Ansprache? Wie transportiere ich mein Konzept? Und vor allem – wie schaffe ich es innerhalb kurzer Zeit, Bestandspatienten zu binden, neue Patienten zu gewinnen und mich gegenüber Mitbewerbern abzugrenzen? Mit persönlicher Note und einem Konzept geht hier vieles nicht nur schneller, sondern auch leichter“, weiß Jung zu berichten.

Drei Monate blieben den Pawlenkas und Nadja Alin Jung insgesamt, um in der Praxis ein Marketing zu etablieren und sie sichtbar werden zu lassen. Die Eröffnung erfolgte im Sommer 2014, reflektierend stellt Zahnärztin Pawlenka dabei zufrieden fest: „Eine intensive Zeit, die so einige heiße Phasen hatte. Besonders das Fotoshooting ist mir dabei in positiver Erinnerung geblieben – damit haben wir den Grundstock für alle Marketingaktivitäten gelegt, nicht nur für die Eröffnung, sondern auch für die kommenden Jahre. Setzt man sich selbstkritisch die Brille des Patienten auf, macht es natürlich einen Unterschied, ob man eine Praxisbroschüre mit universellen Bildern in den Händen hält oder eine, auf der Impressionen von Praxis, Behandlern und dem Team zu sehen sind.“

Um die Relevanz eines Fotoshootings weiß auch Nadja Alin Jung: Patienten erwarten heute etwas Besonderes von der Praxis ihrer Wahl. Dazu zählt auch das Praxismarketing, ob man will oder nicht. Ein Praxisshooting ist nicht nur eine sehr schöne Möglichkeit, sich den Patienten in emotionaler Weise zu präsentieren, sondern fügt das Team auch noch einmal ganz anders zusammen. Alle sind aufgeregt, ein Shooting-Tag ist immer ein besonderer Tag – und welche schönere Bestätigung gibt es für das Team, als sich selbst auf Werbemitteln und der Website zu sehen? Eine schöne Geste für den Zusammenhalt und eine Wertschätzung und für das gesamte Praxisteam.“

Zusammenfassend bewertet Zahnärztin Louisa Pawlenka die gemeinsame Schaffensphase mit Existenzgründerberaterin Nadja Alin Jung durchweg positiv: „Das gesamte Marketing ist sehr stimmig und schön geworden, wir wirken professionell, aber dennoch menschlich und sympathisch – hier würde ich mich selbst auch als Patientin wohlfühlen.“

Kleine Stars bei Groß und Klein

Besonders sympathisch dürften den Kindern neben der tollen Wohlfühl-atmosphäre auch die Stars der Kinderpraxis sein: Erdmännchen. Genauso putzig und aufgeweckt wie sie in zahllosen Zoos auf Erdhügeln stehen und den Hals recken, schauen sie einem von den Visitenkarten und der Internetseite des „Milchzahnteams“ von Louisa Pawlenka entgegen. Und sie sind nicht nur niedlich, sie haben eine Botschaft: „Mir gefallen die Erdmännchen deshalb so gut, weil sie

wachsam sind und aufeinander aufpassen. Anders als viele andere Tiere leben sie in Familien und bleiben zusammen. Das finde ich bemerkenswert – und es passt zu unserer Idee der Familienpraxis.“

Fazit

Wenn sie anderen Gründern etwas mit auf den Weg geben würde, was wäre das? „Überlegt euch sehr gut, ob ihr für das Thema Personal gewappnet seid. Das hatten wir definitiv unterschätzt.“ Ein Jahr hat es gedauert, bis Pawlenkas ein Team zusammengestellt hatten, das so ist, wie sie es von sich selbst erwarten und von ihren Mitarbeitern wünschen: respektvoll, kritikfähig und lernwillig. Eine starke Mannschaft hält ihr nun auch den Rücken für ihr ehrenamtliches Engagement im Arbeitskreis Jugendzahnheilkunde Hessen frei. Louisa Pawlenka betreut zwei Kindergärten, die sie regelmäßig besucht. „Was ist der zuckerfreie Vormittag, wie putzt man die Zähne richtig, was ist ein Zahnarztstuhl – ich setze mich gerne für die Prävention ein“, so die Zahnärztin. Irgendwas scheint sich herumzusprechen. Vielleicht die Erdmännchen. Oder der Zauberstab. Oder die Frau, die das alles miteinander verbindet. Jedenfalls hatte die Praxis vor der Übernahme nur sehr wenige Kinder als Patienten. „Mittlerweile behandle ich jeden Tag mehrere Kinder, das ist für mich schon ein toller Erfolg. Ganz ohne Zauberei.“



Christin Bunn
Infos zur Autorin



Nadja Alin Jung
Infos zur Person

ANZEIGE



Entspannen Sie Ihre Patienten!

Schientherapie bei
CMD und Bruxismus

zantomed

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

kontakt.

Nadja Alin Jung

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



Paronormal Activity. SF10, die Schallspitze einer neuen Art.

Die neue Schallspitze SF10 von Komet® sorgt für ein fast übernatürlich neues Arbeitsgefühl bei der Paro-Behandlung. Präzise, minimalinvasiv und dabei gleichzeitig mit großflächigem Abtrag und exzellentem Ergebnis. Das Geheimnis liegt in der Ösenform

der SF10: Eine abgerundete Spitze, die mit der Innenseite abträgt. Das Arbeitsteil schmiegt sich optimal an jede Wurzelform und minimiert das Verletzungsrisiko. Die neue SF10. Machen Sie sich bereit für eine paronormale Erfahrung.



Patientenzufriedenheit und Risikomanagement im Fokus

| Thies Harbeck

„Alles kann immer noch besser gemacht werden, als es gemacht wird.“ Das wusste schon Henry Ford. In diesem Sinne entwickelte die International Organization of Standardization (ISO) die Revision der bisherigen ISO 9001:2008. Die weltweit wichtigste QM-Norm ISO 9001:2015, seit dem 23. September 2015 in englischer Sprache veröffentlicht, ist nun auch in der deutschen Übersetzung verfügbar. Spätestens jetzt sollten sich alle, die in ihrem Unternehmen das Qualitätsmanagement verantworten, eingehend mit den Änderungen der aktualisierten Fassung beschäftigen. Dies gilt auch für Zahnarztpraxen, die bereits zertifiziert sind, oder eine Zertifizierung ihres QM-Systems anstreben.

Qualitätsmanagementsysteme gemäß ISO 9001 werden international eingesetzt. Laut der International Organization of Standardization sind weltweit über eine Million Unternehmen und Organisationen nach ISO 9001 zertifiziert. Warum aber ist es gerade für Zahnarztpraxen interessant, für das gesetzlich vorgeschriebene QM-System zusätzlich dieses Gütesiegel zu erwirken?

Im Zuge der Vorbereitung der Prüfung haben die Verantwortlichen die Gelegenheit, sich zu vergewissern, die Auflagen des Gesetzgebers erfüllen zu können. Hierbei profitieren Praxisteams außerdem von den Erfahrungen des Auditors. Denn während des Zertifizierungsaudits und der späteren folgenden Überwachungsaudits erhalten sie wertvolle Tipps, die in interne Verbesserungsprozesse einfließen können.

Ein nicht zu unterschätzender Faktor ist die Außenwirkung: Der Zahnarzt verdeutlicht durch das Zertifikat, dass er nicht nur ein internes QM-System eingerichtet hat, sondern dass dieses von neutraler Stelle jährlich kontrolliert wird. Darüber hinaus kann die Praxis das Logo der Zertifizierungsstelle im Rahmen der Geschäftskorrespondenz, auf der Homepage oder der Fanpage auf Facebook verwenden. Die wiederkehrenden Inspektionen beugen außerdem einem Effekt vor, gegen den auch Zahnarztpraxen nicht gefeit sind: Betriebsblindheit. Denn die relevanten Inhalte und Vorteile eines QM-Systems bleiben stets in Erinnerung, weil Praxisleitung und Mitarbeiter diese in den täglichen Abläufen weiterentwickeln – nicht zuletzt im Hinblick auf das nächste Überwachungsaudit.



Die wichtigsten Änderungen

Die ISO 9001:2015 ist so flexibel ausgelegt, dass sie für alle möglichen Organisationsformen und unabhängig von Branche oder Sektor anwendbar ist. Dabei bringt die Revision neue und konkretisierte Anforderungen mit, die Praxisbetreiber beachten müssen. „Die Dienstleistung am Patienten und dessen Zufriedenheit rücken noch weiter in den Vordergrund“, so Katja Frings, Außendienstleiterin der OPTI Zahnarztberatung GmbH und Spezialistin für Qualitätsmanagement. „Des Weiteren beinhaltet die Revision eine stärkere Verpflichtung der Geschäftsleitung. Eine QM-Beauftragte ist nicht mehr zwingend vorgeschrieben“, erklärt sie. Diese Verteilung auf der Führungsebene hat zum Ziel, Leistungsfähigkeit und Wirksamkeit des QM-Systems zu verbessern, indem möglichst viele Mitarbeiter dazu angehalten werden, daran mitzuwirken. „Als Berater empfehlen wir dennoch, das Wissen einer bereits erfahrenen QM-Beauftragten weiter zu nutzen, auch wenn offiziell der Praxisbetreiber in der Pflicht steht“, so Frings. Während die Qualitätsbeauftragte eine Stabsstelle innehatte und der Praxisleitung beratend zur Seite stand, haben die gemäß der ISO 9001:2015 Verantwortlichen echte Entscheidungskompetenz. Der Hintergrund dieser Änderung hängt mit dem bereits in der vorletzten Revision geforderten prozessoptimierten Ansatz zusammen. Alle Prozesse sollen noch stärker auf Ergebnisorientiertheit ausgerichtet werden.

Risikomanagement als Teil der Revision

Als komplett neues Element findet das Risikomanagement Eingang in die aktualisierte QM-Norm. „Im Gegensatz zum

bisherigen Fehlermanagement sollen Risiken und Chancen einer Vorgehensweise schon im Vorfeld in Form eines Risikomanagements ermittelt werden. Dabei ist es wichtig, deren Wirksamkeit zu kontrollieren", erläutert die QM-Expertin. „Streng genommen wird dieses Risikomanagement ohnehin bereits gesetzlich gefordert. Am 8. April 2014 hat der gemeinsame Bundesausschuss die QM-Richtlinie entsprechend geändert", fügt sie hinzu.

Den Praxen stehen zur Unterstützung Anleitungen der Berufsgenossenschaften zur Verfügung, die Gefährdungsbeurteilungen enthalten. Häufig übernimmt diese Aufgabe auch ein externer Sicherheitsbeauftragter, der eine technisch orientierte Ausbildung haben muss. Generell legen die Verantwortlichen Arbeitsbereiche und Aufgabenverteilung fest, woraufhin diverse Schritte erfolgen: Gefährdungspotenziale werden ermittelt und beurteilt, die festgesetzten Maßnahmen nach der Durchführung wiederum auf ihre Wirksamkeit überprüft. Ebenso wichtig ist die lückenlose Dokumentation dieser Handlungen. Auch auf diesem Gebiet hat die Digitalisierung Einzug in die Praxen gehalten. Ein papiernes Handbuch wird nicht mehr gefordert, sofern eine EDV-basierte Alternative diesen Zweck erfüllt.

Staatliche Förderung als Anreiz

Der Staat, beziehungsweise der Europäische Sozialfond (ESF), unterstützt die Einführung eines zertifizierungsfähigen QM-Systems mit einem Zuschuss bis zu 50 Prozent in den alten und bis zu 75 Prozent in den neuen Bundesländern. So können Zahnarztpraxen beispielsweise externes Know-how von Beratern in Anspruch nehmen, die teilweise eine Betreuung vor Ort anbieten.

Praxen, die schon zertifiziert sind, bleibt eine Übergangsfrist von drei Jahren, um ihr QM-System gemäß der neuen Norm umzustellen.



Infos zum Autor

kontakt.

OPTI Zahnarztberatung GmbH

Gartenstraße 8, 24531 Damp

Tel.: 04352 956795

www.opti-zahnarztberatung.de

Mehr Leistung, Mehr Sicherheit, Mehr Komfort – Instrumenten- aufbereitung mit der neuen Generation PG 85



Miele Thermo-Desinfektoren überzeugen durch hervorragende Reinigungsleistung bei hohem Chargendurchsatz. Die neue Generation steht zudem für ein Höchstmaß an Hygiene und Sicherheit während der Aufbereitung.

- **Leistungsstarke Spültechnik** durch Einsatz einer drehzahlvariablen Pumpe und eines optimierten Korbsystems zur Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken
- **Reduzierter Ressourcenverbrauch** durch anwendungsspezifische Programme und Trocknungsfunktion EcoDry
- **Hohe Prozesssicherheit** durch umfassende, serienmäßige Überwachungsfunktionen

Vorteile, die sich täglich auszahlen.

0800 22 44 644

www.miele-professional.de

Zahnzusatzversicherungen: Mehr Nutzen, weniger Frust

| Jens I. Wagner

Immer wieder kann man erleben, wie ein Patient voller Stolz berichtet, er sei nun zahnzusatz-versichert und für die Zukunft gut gerüstet. Häufig schwant dem Zahnarzt dann schon Übles. Nur zwölf Euro koste der Tarif und es gäbe 100 Prozent Zuzahlung zum Zahnersatz. Spätestens jetzt wird klar: Die Erwartungen des Patienten sind vermutlich höher als die Leistungserstattung der Versicherung. Schon bald wird die Praxis den Fragebogen zum Zahnzustand des Patienten für die Versicherung ausfüllen dürfen.

Besonders schade an diesen häufig auftretenden Fällen: Ein vernünftig zahnzusatz-versicherter Patient steht im Grunde einem privat vollversicherten Patienten in nichts nach. Nur zu gerne hätte man mehr solcher Patienten mit hoher Leistungserstattung, denen in ihrer gesundheitlichen Versorgung keine engen finanziellen Grenzen gesetzt sind und die sich deswegen für die für ihre Zahngesundheit optimale Versorgung entscheiden können.

Status quo:

Man kann nicht wirklich helfen

Bisher gibt es scheinbar keine vernünftige Möglichkeit, als Zahnarzt die Versicherungswahl des Patienten positiv zu unterstützen. Häufig ist abzusehen, dass in einigen Jahren eine größere Behandlung fällig werden wird. Bei großen Füllungen beispielsweise. Es wäre sinnvoll, würde sich der Patient hierfür zahnzusatzversichern. Doch was tun? In aller Regel erfolgt an dieser Stelle der Verweis auf die Waizmantabelle. Als Zahnarzt wurde diese Lösung über Jahre hinweg als seriös und elegant empfunden. Was soll man sonst auch machen? Allerdings resultierte diese eingeschränkte Handlungsfähigkeit genau in dem nicht zufriedenstellenden Zustand, in dem sich heute der Zahnarzt bei dem Gedanken an Zahnzusatzversicherungen befindet.

Fragt mich mein Patient zum Thema Zahnzusatzversicherung, denke ich:

Eigentlich prima, aber ...

... nur ohne lästige Rückfragen

seitens der Versicherung.

Ein neuer Ansatz wird gebraucht

Es ist an der Zeit, dieses Thema noch einmal von Grund auf mit frischen Augen zu betrachten. Das gesundheitliche sowie das wirtschaftlich bisher ungenutzt verstreichende Potenzial ist einfach zu hoch, um sich mit dem aktuellen Status quo abzufinden. Die Liste der Hindernisse und Fallstricke ist zwar länger, als der Umfang dieses Artikels es zulässt, doch fokussieren wir uns auf drei der wichtigsten zu überwindenden Hürden.

Hindernis: Der Patient handelt nicht

Das wahrscheinlich größte Verbesserungspotenzial liegt in dem unterlassenen Handeln des Patienten selbst. Auch wenn der Patient auf den Sinn einer Zahnzusatzversicherung hinge-

wiesen wird und er beteuert, er würde sich damit zeitnah auseinandersetzen, passiert in aller Regel: Nichts! Mit dem Verlassen der Praxis drängen sich die Alltagsgedanken wieder in den Vordergrund und der Patient wird gar nicht erst aktiv.

Im Idealfall muss es also gelingen, sicherzustellen, dass das Interesse des Patienten in einer Handlung resultiert. Sein Interesse muss in irgendeiner Form, noch bevor er die Praxis verlässt, in einer Aktion münden, die den Prozess der Versicherungsfindung initiiert und eine Weiterverfolgung auch nach Verlassen der Praxis gewährleistet. Dies muss aber gelingen, ohne dass der Zahnarzt in irgendeiner Weise auch nur annähernd als vertrieblisch orientiert wahrgenommen wird.

„Wie man eine Praxis finanziert und organisiert, lernt man nicht auf der Uni. Dabei hat uns Dampsoft unterstützt.“

Dr. med. dent. Erol Bilali und Dr. med. dent. Alexander Kühn
Leinfelden-Echterdingen, Praxis-Neugründer



**DANKE DAMPSOFT.
ZUKUNFT GESICHERT.**

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software

Hindernis: Schwer verständliche Tarifbeschreibungen

In vielen Tarifen finden sich Formulierungen wie „100 Prozent Zuzahlung“, aber gemeint ist nur die Verdopplung des GKV-Zuschusses. Es werden regelmäßig Leistungen an Bedingungen gebunden, die der Patient kaum wirklich verstehen wird. Immer und immer wieder schließen Patienten Tarife ab, die später im Leistungsfall nicht oder nur gering vergüten. Doch die Vertragswerke der Versicherungen werden vermutlich auch in Zukunft nicht einfacher verständlich.

Zahnhalteapparates) sind weder für Patient noch dessen Makler einfach zu beantworten.

Und sobald ein größerer HKP erstellt wird, wird häufig die Patientenakte bzw. der Zahnstatus seitens der Versicherung abgefragt. Stand in der Akte zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ein Befund, der eine bestimmte Behandlung als angeraten nahelegt, und war dies dem Patient beim Beantworten nicht bewusst, wird sehr schnell die Leistungserstattung gekürzt. Wie lassen sich also Fehler beim Beantworten der Gesundheitsfragen minimieren?

Auch können und wollen Sie gar nicht erst in die Nähe von Diskussionen über Versicherungstarife kommen. Sie sind Zahnarzt, kein Makler.

Um das Risiko der Untätigkeit nach Verlassen der Praxis zu eliminieren, wird eine Brücke zu einem Versicherungsexperten mit tiefem Dentalwissen geschlagen, der die Nachverfolgung sicherstellt. Da der Patient dem Experten seinen korrekten Zahnzustand mitteilen kann, kann nun der optimale Tarif gefunden und spätere Leistungserstattungen reibungslos abgerufen werden. Hierfür sollte die Praxis über die Besonderheiten (z.B. Wartezeiten) des durch den Patienten gewählten Tarifs, dessen Einverständnis vorausgesetzt, informiert werden. Bitte beachten Sie den Hinweis unter „Info“.

Fragt mich mein Patient zum Thema Zahnzusatzversicherung, denke ich:

**Eigentlich prima, aber ...
... nur bei Abdeckung
hochwertiger Zahnmedizin.**

Prinzipiell wenden sich die Patienten entweder an einen Versicherungsmakler oder sie informieren sich selbst im Internet. In der Selbstbedienungsvariante Internet liegen zahllose Fallstricke. Doch auch einen Versicherungsmakler mit umfangreichem dentalen Hintergrundwissen zu finden, der den Zahnstatus des Patienten und dessen Behandlungsperspektiven verlässlich und korrekt in die Tarifwahl einbezieht, dürfte nicht immer einfach sein.

Hindernis: Falsch beantwortete Gesundheitsfragen

Nehmen wir an, der Patient hat sich entschieden und sitzt vor dem Vertragswerk der Versicherung. Nun ist es an ihm, die Gesundheitsfragen zu seinem Zahnstatus zutreffend zu beantworten. Fragen nach Art und Alter von Zahnersatz, der Anzahl von Brückenpfeilern, angeratenen Behandlungen oder trivialen Dingen wie Zahnfleischbluten (als Indiz für Erkrankungen des

Ein frischer Lösungsweg für alte Hindernisse

Natürlich können Sie selbst einen Lösungsweg für all diese Hindernisse aufsetzen oder alternativ das DentiSelect-Verfahren nutzen, welches auf den hier genannten Ansätzen aufbaut und noch darüber hinausgeht. Ein solches Verfahren setzt an der Stelle an, an der Sie als Zahnarzt für den Patienten den höchsten Mehrwert generieren können: Bei Ihrer Unterstützung im Beantworten von Gesundheitsfragen. Hierfür halten Sie ein Formular vorrätig, welches alle üblichen Gesundheitsfragen der Versicherungen konsolidiert, sodass der Patient dieses direkt bei Ihnen vor Ort beantworten kann. Wenn der Patient Ihnen seine Antworten vorlegt und Sie oder Ihr Praxisteam diese auf Richtigkeit prüfen, ist ein Hindernis bereits eliminiert. Wichtig bleibt, dass der Patient Ihre Unterstützung als Hilfe wahrnimmt, selbige also nicht als vertrieblich motiviert fehlinterpretiert.

info.

DentiSelect bietet zurzeit eine sechsmonatige kostenfreie Kennenlernphase an, die auf www.dentiselect.de unter Angabe des Gutschein-Codes „ZWP2016“ buchbar ist. So können Sie ohne finanzielle oder sonstige Verpflichtungen das DentiSelect-Verfahren ausführlich kennenlernen.



Infos zum Autor

kontakt.

DentiSelect. Mit Sicherheit zur passenden Zahnzusatzversicherung.

Siemensstraße 12b
63263 Neu-Isenburg
Tel.: 06102 37063112
beratung@dentiselect.de
www.dentiselect.de

SICATIMPLANT



1.002/10-15-DE

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



SICAT.

a **Sirona** company

Mitarbeiter motivieren – aber richtig

Der Gesetzgeber hat bereits auf diesen Trend reagiert und die Möglichkeit der unbegrenzten Anstellung nun auch für Zahnärzte durch die Einführung von fachgleichen Medizinischen Versorgungszentren eröffnet. Auch die Zahlen der in Praxen angestellten Zahnärzte nehmen immer weiter zu.

Mit dieser Entwicklung gehen naturgemäß Probleme einher, der sich die Zahnärzteschaft so noch nicht gegenüberübersah: Wie kann ich als Inhaber/Gründer einen angestellten Leistungserbringer so motivieren, dass dessen Umsätze einen Mehrwert für mich darstellen? Bei dieser Frage wird typischerweise reflexartig eine Umsatzbeteiligung vereinbart. Ziel einer solchen Regelung ist, den Angestellten am eigenen wirtschaftlichen Erfolg zu beteiligen und sich hierdurch die langfristige Motivation des Mitarbeiters zu sichern. Die Höhe und Art der gewährten Umsatzbeteiligung wird meist ohne längere Überlegungen vereinbart, da man sich meist an Beispielen von Kollegen oder dem, was als durchschnittlich angesehen wird, orientiert.

Doch ist eine solche Umsatzbeteiligung geeignet, eine langfristige Motivation des Mitarbeiters zu sichern? Finanzielle Anreize führen regelmäßig nur zu einer kurzfristigen Motivation des Mitarbeiters. Grund hierfür ist, dass ein Gewöhnungseffekt relativ schnell eintritt, was zu einem Absinken der Motivation führt. Ganz ohne finanzielle Anreize wird es jedoch nicht gehen, da sich diese in der Branche eingebürgert haben. Das heißt, als Inhaber fällt es schwer, Mitarbeiter zu finden oder zu halten, sofern kein branchenübliches Gehalt gezahlt wird.

Wie aber lässt sich ein qualifizierter Mitarbeiter langfristig motivieren, so-



| Guido Kraus Die Zeiten ändern sich. Dass die Zahnmedizin weiblich wird, ist ebenso wenig ein Geheimnis wie die Tatsache, dass zwei Drittel der zahnmedizinischen Absolventen nicht mehr niederlassungswillig sind. Folge dieser Veränderungen ist, dass immer mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte ihre berufliche Zukunft in der Anstellung suchen.

dass der Inhaber durch dessen Beschäftigung einen wirtschaftlichen Vorteil hat?

Finanzielle Anreize

1. Umsatzbeteiligung

Wie dargestellt, wird dem angestellten Zahnarzt typischerweise ein fester (Grundvergütung) sowie variabler Vergütungsbestandteil (Umsatzbeteiligung) angeboten.

Die Höhe der Vergütung – insbesondere der variablen Vergütung – sollte sich jedoch nicht an der durchschnittlichen Umsatzbeteiligung anderer Praxen orientieren, sondern konkret für den Einzelfall ermittelt werden.

Der Inhaber sollte darauf achten, dass die Gesamtvergütung plus Arbeitgeber-Sozialabgaben nicht mehr als 30 Prozent des Gesamtumsatzes des Mitarbeiters ausmacht. Grund hierfür ist, dass in den meisten Praxen das Kosten-Gewinn-Verhältnis bei ca. 70:30 liegt. Sind die Personalkosten zu hoch, droht die Gefahr, dass sich die Beschäftigung des Mitarbeiters betriebswirtschaftlich nicht lohnt bzw. gar ein negatives Verhältnis eintritt. Das heißt, die Kosten für die Vergütung sind höher als der Gewinn, der durch den Mitarbeiter erwirtschaftet wird.

Zu beachten ist zudem, dass dem angestellten Zahnarzt stets eine „angemessene Vergütung“ zu zahlen ist.

Aus dieser berufsrechtlichen Regelung folgt, dass ein Fixum zu zahlen ist. Der variable Vergütungsbestandteil ist daher entweder auf das Fixum anzurechnen oder die Umsatzbeteiligung greift erst ab einem Umsatz, der die garantierte Zahlung des Fixums berücksichtigt. An dieser Stelle ist auf eine saubere Formulierung und Kalkulation zu achten, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden.

2. Zielvereinbarung

Neben der klassischen Umsatzbeteiligung existiert die Möglichkeit, eine Zielvereinbarung zu beschließen, welche grundsätzlich alternativ oder kumulativ zu einer Umsatzbeteiligung funktioniert. Kommt es zu einer Zielvereinbarung neben einer Umsatzbeteiligung, ist jedoch wiederum die 30-Prozent-Grenze zu bedenken. Das heißt, dass das Arbeitgeberbrutto aus Fixum, Umsatzbeteiligung und Zielvereinbarung sowie Lohnnebenkosten nicht höher als 30 Prozent des Honorarumsatzes des Mitarbeiters liegen sollte.

Zielvereinbarungen haben sich als Instrument nicht nur in der Wirtschaft bewährt, sondern zeigen auch im Krankenhausbereich schon einige Jahre, wie wirksam solche gemeinsamen Vereinbarungen sein können. Vorteil einer Zielvereinbarung ist, dass in regelmäßigen Abständen neue Ziele vereinbart werden, die sich an neuen Gegebenheiten orientieren. Hierdurch sind Arbeitgeber und Arbeitnehmer nicht in einer starren Umsatzbeteiligung „gefangen“, sondern können auf neue Gegebenheiten relativ schnell reagieren.

Niedergelassene Zahnärzte nutzen diese Möglichkeiten bisher kaum bzw. gar nicht. Aufgrund der sich wandelnden Situation im zahnärztlichen Berufsbild ist es jedoch nur eine Frage der Zeit, bis Praxisinhaber mit diesen etablierten Mitteln auch Mitarbeiter motivieren. Zielvereinbarungen bieten Mitarbeitern die Chance, klare Ziele zu definieren, ihre Leistung mess- und nachvollziehbar zu machen und damit ihre Chancen auf eine Beförderung oder Boni nicht nur zu erhöhen, sondern bis zu einem gewissen Grad auch selbst einschätzen und gestalten zu können.

Grundsätzlich gilt, dass bei Zielvereinbarungen darauf zu achten ist, eine positive Formulierung zu wählen und Ziele anhand einiger Leitsätze zu definieren. Vielfach wird daher die Verwendung sogenannter SMARTer Ziele empfohlen. Ziele sollten demnach:

- S** Spezifisch – eindeutig definiert sein (nicht vage, sondern so präzise wie möglich),
- M** Messbar – messbar sein (Messbarkeitskriterien),
- A** Akzeptiert – von den Empfängern akzeptiert werden/sein (auch: angemessen, attraktiv, abgestimmt ausführbar oder anspruchsvoll),

IDEAL AUCH FÜR IHR PRAXISLABOR

WIRTSCHAFTLICH

extreme Zeitersparnis
vielfach wiederverwendbar
keine Maschinen erforderlich

PRÄZISE

nur eine Gipsexpansion
wackelfreier Sitz der Segmente
passgenauer Splitcast

ERGONOMISCH

kein Bohren und Pin setzen erforderlich
einfaches Sägen, ohne Pins zu beschädigen
optimale Passungskontrolle

**UNSER TEAM BERÄT SIE GERNE
FON 0 72 36-933 69 0**

Baumann-Dental GmbH
D-75210 Kelttern
www.baumann-dental.de



- R **Realistisch** – möglich sein,
- T **Terminiert** – zu jedem Ziel gehört eine klare Terminvorgabe, bis wann das Ziel erreicht sein muss.

Damit Zielvereinbarungen zu einer Motivation des Mitarbeiters führen, dürfen diese nicht als reine Vorgabe von Zielen durch den Arbeitgeber verstanden werden. Dies könnte ansonsten zu einer gegenteiligen Wirkung führen. Stattdessen sollten die Mitarbeiter zumindest teilweise in die Erstellung der Zielvereinbarung einbezogen werden. Im Idealfall wird diese vom Arbeitgeber und dem Mitarbeiter gemeinsam im Mitarbeitergespräch oder bei einem anderen Termin erstellt.

Sonstige Anreize

Für eine langfristige Motivation des Mitarbeiters sind jedoch geldlose Anreize mindestens ebenso wichtig wie finanzielle.

1. Vertrauen

Sowohl Arbeitgeber als auch Mitarbeiter müssen einander Vertrauen schenken können. Ist ein Chef nicht dazu in der Lage, seinen Arbeitnehmern zu vertrauen, werden sie dies deutlich spüren und ihm im Gegenzug auch

nicht vertrauen. Die Folge wären undurchsichtige Organisationsstrukturen. Mitarbeiter, die durch mangelndes Vertrauen Angst vor ihrem Vorgesetzten haben, werden ihre Fehler nicht eingestehen und sie möglichst vertuschen. Ein Teufelskreis entsteht. Die Mitarbeiter büßen ihre Selbstsicherheit ein, weil sie ständig Angst haben, und machen fortan erst recht Fehler. Ein von Existenzängsten geplagter Mitarbeiter kann kaum optimale Leistungen erbringen.

2. Flexible Arbeitszeitgestaltung

Das Konzept der flexiblen Arbeitszeitgestaltung ist spätestens seit der Generation Y integraler Bestandteil jeder Firmenpolitik. Gerade in einer Praxis mit festen Öffnungszeiten lässt sich eine flexible Arbeitszeitgestaltung jedoch nur bedingt umsetzen, dies ist jedoch nicht ausgeschlossen. So lässt sich eine Flexibilisierung beispielsweise über ein Arbeitszeitkonto erreichen. In einem solchen Modell wird die Arbeitszeit an den Arbeitsanfall in der Praxis angepasst, sodass für den einzelnen Arbeitnehmer Spitzenzeiten, aber auch längere Freistellungszeiten auftreten können.

3. Balance zwischen Lob und Kritik

Ein Lob zur richtigen Zeit oder für besondere Leistungen hat noch keinem geschadet. Es zeigt nicht nur, dass die Arbeit des Mitarbeiters respektiert wird, sondern fördert auch die Wertschätzung von Mensch zu Mensch. Vermieden werden sollte die Auffassung, dass „Kein Tadel Lob genug sei!“. Übereinstimmenden Untersuchungen nach führt dies zu einer langfristigen Demotivation der Mitarbeiter. Natürlich müssen Vorgesetzte ihre Mitarbeiter auch auf Fehler hinweisen. Positive Kritik ist angebracht und bringt dem Mitarbeiter einen Mehrwert. Die Balance zwischen Lob und Kritik ist dann gewahrt, wenn die positive Motivation überwiegt.

4. Eigenverantwortung

Mitarbeiter, die aktiv in einen Entscheidungsprozess einbezogen werden, erbringen in der Regel bessere Leistungen. Das liegt zum einen an der gestiegenen Eigenverantwortung, aber

auch an der Möglichkeit, das eigene Fachwissen umsetzen zu können. Folglich steigt das Selbstwertgefühl und Existenzängste (die niemals unterschätzt werden dürfen) schwinden.

5. Ausgefallene Belohnungen schaffen langfristige Mitarbeitermotivation

Gehaltserhöhungen, Umsatzbeteiligungen und Bonuszahlungen bei Erreichen einer Zielvereinbarung sind attraktiv, die daraus resultierende Mitarbeitermotivation wirkt aber wenig nachhaltig. Viel öfter genutzt werden sollte daher die Möglichkeit, Mitarbeitern durch besondere Erlebnisse langfristige Erinnerungen zu schaffen. Freikarten für Sportevents oder gemeinsame Teamevents steigern nicht nur die Mitarbeiterbindung untereinander, sondern bekunden den Angestellten auch, dass der Arbeitgeber Interesse für ihre Freizeitaktivitäten zeigt.

Fazit

Nicht jede Maßnahme zur Motivierung ist für jeden Praxisinhaber geeignet. In Zeiten, in denen gutes Personal schwer zu finden und noch schwerer zu halten ist, wird es für fast jeden Praxisinhaber notwendig werden, sich stärker mit dem Thema der Mitarbeitermotivation zu beschäftigen, um geeignete Wege für sich zu finden.



Infos zum Autor

kontakt.

Guido Kraus

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

Lyck + Pätzold. healthcare . recht

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

ANZEIGE



DentiSelect

Zahnzusatzversicherungen für Patient & Praxis optimal nutzen.

Bis 01.02.16 anmelden und kostenfrei testen.

Unabhängig von:

Maklern

Versicherungen

Provisionshöhen

www.dentiselect.de



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

Fragen und Antworten

Schwierige Mitarbeitergespräche

| Dr. Lea Höfel

An dieser Stelle können unsere Leser der langjährigen ZWP-Autorin Dr. Lea Höfel Fragen im Bereich Psychologie stellen – in Bezug auf Patienten, das Team und sich selbst. Die Fragen und Antworten finden Sie hier redaktionell aufbereitet wieder. In dieser Ausgabe der ZWP geht es um die Frage, wie man schwierige Mitarbeitergespräche wertschätzend führt. Psychologin Dr. Lea Höfel antwortet.

Anfrage: *In unserem Team sind zwei männliche Behandler und sechs weitere Angestellte, alles Damen. Ich habe mich durchaus damit abgefunden, dass es unter den Teammitgliedern nicht immer friedlich und rosig zugehen kann. Dennoch frage ich mich, wann ich einschreiten muss und wann nicht. Besonders eine Mitarbeiterin hetzt immer wieder gegen die Arbeitsweise der anderen, sie selbst ist dabei aber oft unpünktlich und wirkt durchweg schlecht gelaunt. Fachlich ist sie durchaus kompetent, weshalb ich sie ungern verlieren möchte. Ein Gespräch, in dem ich ihr einige Verhaltensregeln des kollegialen Miteinanders erläutern habe, hat nicht gefruchtet. Neuerdings kommt noch dazu, dass sie auch mir und meinem Kollegen gegenüber patzige Antworten gibt und durch ihre Körpersprache deutlich zeigt, dass sie von uns genervt ist. Wie können wir es erreichen, dass wir wieder alle miteinander wertschätzend und vor allem bezüglich der Arbeit zielführend arbeiten?*

Im gemeinsamen Miteinander in einer Zahnarztpraxis kann es durchaus zu zwischenmenschlichen Spannungen kommen. Faktoren wie Zeitdruck, begrenzte räumliche Möglichkeiten, um sich aus dem Weg zu gehen, ängstliche oder ungeduldige Patienten oder ein volles Wartezimmer fordern die Team-

fähigkeit tagtäglich heraus. Nicht immer ist es da leicht, zu entscheiden, welche Spannungen noch als akzeptabel anzusehen sind und welche die Grenze der Wertschätzung überschritten haben. Ihre Schilderung der Mitarbeiterin lässt erahnen, dass die Schwierigkeiten schon seit längerem bestehen und sich zunehmend auf mehrere Personen ausweiten. Fachliche Kompetenz reicht hier wahrscheinlich für eine gute und erfolgreiche Zusammenarbeit nicht mehr aus. Sie beschreiben, dass sie schon ein Gespräch mit der Kollegin hatten, in dem sie Verhaltensregeln erläutern haben. Sie scheint jedoch keine Person zu sein, die sich gern Vorschriften machen lässt, was man an der Unpünktlichkeit erahnen kann. Woher die schlechte Laune kommt, ob dies etwas mit dem beruflichen oder privaten Umfeld zu tun hat, können wir nicht wissen. Tatsache ist jedoch, dass die berufliche Professionalität verloren gegangen ist und sich an dieser Stelle etwas ändern sollte.

Gespräch

Sie werden wahrscheinlich kaum an einem weiteren Gespräch vorbeikommen, zumal die Mitarbeiterin jetzt auch Ihnen gegenüber „patzig“ wird und es nicht mehr eine reine Beobachtung Ihres Umfeldes ist. Durch das letzte Gespräch ist der Kollegin bewusst, dass

ihr Verhalten aufgefallen ist mit dem Hinweis, dies zu ändern. Ich kann nicht sagen, wie das Gespräch verlaufen ist; vielleicht waren Sie nicht konkret genug, möglicherweise hat die Kollegin das Gesagte nicht auf sich bezogen oder es war ihr in ihrer negativen Grundhaltung nicht möglich, es anzunehmen. Da Sie ihr „Verhaltensregeln“ erläutern haben, nehme ich an, dass sie selbst wenig dazu beitragen konnte, was das Ziel des nächsten Gesprächs sein sollte. Sollten Sie sich zu einem erneuten Gespräch entscheiden, ist es wichtig, sich selbst vorzubereiten. Welche Kritikpunkte haben Sie? Wie sind diese zu konkretisieren? Haben Ihre persönlichen Emotionen etwas damit zu tun, z.B. eine zunehmende Genervtheit? Kündigen Sie das Gespräch rechtzeitig an, ohne die Mitarbeiterin zu überfallen. Zögern Sie es jedoch auch nicht mehrere Tage hinaus, da sonst im Kopfkino zu viele Filme ablaufen können. Zu Beginn des Gesprächs sollte deutlich werden, dass es Ihnen ernst ist und es sich nicht um einen Kaffeeklatsch handelt. Personen, die wenig Schuld bei sich selbst suchen, finden in vagen formulierten Aussagen immer den Ausweg. Freundlichkeit sollte selbstverständlich sein, da die Kollegin sonst mit Gegenwehr reagiert. Sie wollen schließlich ein offenes Gesprächsklima. Als nächstes benennen Sie den Kritik-



1 Eigenarbeit/Vorbereitung

- Kritikpunkte konkretisieren
- Beobachtungen sammeln/auflisten
- Was haben meine Emotionen damit zu tun?
- Gespräch ankündigen

2 Beginn

- freundlich sein
- Gesprächsanlass nennen
- auf offenes Gesprächsklima hinweisen

3 Kritikpunkt

- Sachlage aus eigener Sicht schildern (wertfrei)
- Beobachtungen nennen
- konkret bleiben, keine Verallgemeinerung
- Auswirkung des Verhaltens aufzeigen

4 Stellungnahme des Mitarbeiters

- darf sich offen äußern
- Gründe für das Verhalten erfragen
- Unklarheiten beseitigen
- beim Hinterfragen nicht zu privat werden

5 Argumentation

- Soll-Ist-Vergleich
- kein Angriff auf Persönlichkeit, sachlich bleiben
- Lösungsvorschläge des Mitarbeiters erfragen

6 Vereinbarung

- Lösungsvorschläge von beiden Seiten zusammenfassen
- konkretisieren (was geschieht wann durch wen)
- wenn nötig, hier Aufgaben vergeben

7 Abschluss

- betonen, dass ein gutes Ergebnis erzielt werden kann
- Wertschätzung äußern
- falls heftiger Gesprächsverlauf, wieder neutral enden
- höfliche Verabschiedung

punkt aus Ihrer Sicht. Benennen Sie einige der Beispiele, die Sie vorab konkretisiert haben. Bleiben Sie bei diesen Beobachtungen und weiten Sie sie nicht auf allgemeine Persönlichkeitsmerkmale aus. Die Konsequenzen des Verhaltens müssen der Kollegin auch verdeutlicht werden. Wie haben Sie vor, auf Unpünktlichkeit zu reagieren? Aber auch genervtes Verhalten hat Auswirkungen auf das gesamte Betriebsklima, auf die Patienten und eventuell auf den Ruf der Zahnarztpraxis.

Nachdem Sie Ihren Standpunkt verdeutlicht haben, darf die Mitarbeiterin offen ihre Sicht der Dinge schildern. Gibt es Gründe, die zu dem Verhalten geführt haben? Werden

einige Aspekte anders gesehen? Achten Sie darauf, nicht zu sehr ins Private abzurutschen, da es sich hier um Verhalten am Arbeitsplatz handelt.

In der Argumentationsphase sollte unmissverständlich klar gestellt werden, dass das bisherige Verhalten nicht weiter geduldet wird (z.B. Unpünktlichkeit, patzige Antworten). Verzichten Sie dabei aber auf einen Angriff auf die Persönlichkeit. Geben Sie die Verantwortung ab und fordern Sie die Mitarbeiterin auf, sich selbst an Lösungsvorschlägen zu beteiligen. Fragen Sie sie, was sie zur Lösung beitragen kann, welche Situationen sie bisher als schwierig empfand und wie ein besseres Ergebnis erzielt werden kann. Dadurch umgehen Sie das Ergebnis des ersten Gesprächs, in dem Sie Vorschriften machten und die Kollegin anscheinend nicht der Meinung war, die Inhalte umsetzen zu müssen. Sobald sie selbst an Lösungsvorschlägen mitarbeitet, geschieht dies aus ihrer Überzeugung heraus und sie kann sich besser damit identifizieren. Außerdem holt es sie aus einer abwehrenden Haltung heraus und fördert die kollegiale Gemeinsamkeit.

Nur, weil Sie über alles geredet haben, muss das nicht heißen, dass beide Seiten dasselbe verstanden haben. Fassen Sie am Ende noch einmal alles zusammen und konkretisieren Sie die weiteren Schritte. Die Fragen Wer, Was, Wann sollten klar beantwortet werden.

Zum Abschluss verabschieden Sie sich höflich und äußern noch einmal Ihren Wunsch, gemeinsam ans Ziel zu gelangen. Sollte das Gespräch wider Erwarten doch heftiger geworden sein, versuchen Sie zumindest am Ende, neutral zu bleiben. Nutzen Sie hier aus, dass meist sowieso nur der erste und letzte Eindruck erhalten bleibt.

Mit dieser Herangehensweise haben Sie es Ihrer Mitarbeiterin ermöglicht, sich an der Lösung zu beteiligen. Gleichzeitig haben Sie deutlich gemacht, dass Sie das Verhalten in der aktuellen Form nicht weiter dulden. Eine Überprüfung der Abmachungen sollte in absehbarer Zeit stattfinden, damit sich alte Gewohnheiten nicht wieder einschleichen. Ein entspannteres Miteinander führt dann hoffentlich dazu, dass sich das gesamte Team und die Patienten wohlfühlen, was letztendlich das Wichtigste in einer Zahnarztpraxis sein sollte.



Infos zur Autorin

Stellen Sie uns Ihre Fragen!

zwp-redaktion@oemus-media.de

kontakt.

Dr. Lea Höfel

Tel.: 0178 7170219

hoefel@psychologie-zahnheilkunde.de

www.weiterbildung-zahnheilkunde.de

Weihnachtszeit: Geschenke und Bewirtung aus Steuersicht

Eyk Nowak

Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft. Und so möchte man damit gerade zur Weihnachtszeit gegenüber Geschäftspartnern und Mitarbeitern seine Wertschätzung zeigen und sich für die gute Zusammenarbeit im zurückliegenden Jahr bedanken.

Doch leider hat der Fiskus die Schranken für die steuerliche Abzugsfähigkeit solcher Aufwendungen sehr eng gesteckt, sodass es sich lohnt, sich die aktuellen Regelungen hierzu noch einmal vor Augen zu führen.

Bei Geschäftspartnern ist der Rahmen, in dem man sich bewegen muss, sehr klein. Um einen steuerlichen Abzug der Aufwendungen zu erreichen muss sichergestellt sein, dass die Geschenke betrieblich bzw. beruflich veranlasst sind. Solche betrieblich veranlassten Geschenke an Personen, die keine Arbeitnehmer sind, dürfen nur als Betriebsausgaben abgezogen werden, wenn sie pro Jahr und Empfänger bei maximal 35 EUR liegen, und die Geschenkaufwendungen sind einzeln und getrennt aufzuzeichnen.

Von den Geschenken abzugrenzen sind Aufmerksamkeiten, also Werbepremien und Streuartikel (Kugelschreiber, Praxisblöcke etc.). Auch die betrieblich veranlassten Leistungen im Rahmen eines Sponsorings zählen nicht zu den Geschenken, weil der Praxisinhaber (Sponsor) damit eine bestimmte Werbewirksamkeit bzw. Werbung erwartet.

Wer als Praxisinhaber betrieblich veranlasste Geschenke erhält, muss diese als Betriebseinnahmen versteuern, auch wenn der Geber die Aufwendungen wegen Überschreitens der 35-EUR-Grenze nicht abziehen kann. Die Geber können Geschenke pauschal mit 30 Prozent Einkommenssteuer versteuern (zzgl. Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer). In diesem Fall bleiben die Zuwendungen beim Empfänger im Rahmen der Ermittlung seiner Einkünfte außer Ansatz.

Häufig ist es schwierig, die richtige Bemessungsgrundlage für die Pauschalsteuer zu ermitteln, wenn – wie z.B. bei Karten für VIP-Logen – unterschiedliche Leistungen zugewendet werden (Werbung, Bewirtung, Geschenke). Mit der Pauschalierung werden sowohl diese Schwierigkeiten als auch die Unannehmlichkeiten für den Zuwendungsempfänger umgangen. Wichtig ist, dass die Pauschalierung für alle im Kalenderjahr getätigten Geschenke einheitlich ausgeübt wird. Somit muss der Praxisinhaber entscheiden, ob alle Geschenke pauschal versteuert werden sollen oder keine. Die Pauschalsteuer trifft sowohl abziehbare Geschenke bis 35 EUR als auch darüberliegende, nicht abziehbare Aufwendungen.

Für Arbeitnehmer gilt eine Freigrenze von 60 EUR pro Jahr. Darüber hinaus kann der Arbeitgeber monatlich einen sogenannten Warengutschein bis max. 44 EUR an den Arbeitnehmer geben. Die Betriebsveranstaltung, also z.B. die Weihnachtsfeier, zählt nicht zu den Geschenken. Hier gilt seit dem 1. 1. 2015 eine Freigrenze von 110 EUR pro Arbeitnehmer, wobei zwei Betriebsveranstaltungen pro Jahr zulässig sind. Die Freigrenze bedeutet, dass auf jeden Fall 110 EUR steuerlich als Betriebsausgaben abgesetzt werden können, auch wenn die Veranstaltung pro Mitarbeiter teurer war. Nur der die Freigrenze überstei-

gende Betrag ist dann lohnsteuerpflichtig. Nehmen Familienangehörige der Arbeitnehmer an der Weihnachtsfeier teil, so ist der auf die Familienangehörigen entfallende Aufwand dem jeweiligen Arbeitnehmer bei der Berechnung, ob dessen Freibetrag überschritten ist, ab dem Veranlagungszeitraum 2015 zuzurechnen.

Bewirtungsaufwendungen aus geschäftlichem Anlass sind nur zu 70 Prozent abziehbar. Die Bewirtung von eigenen Arbeitnehmern des Betriebs – z.B. bei Betriebsveranstaltungen oder Weihnachtsfeiern – ist nicht „geschäftlich“, sondern „allgemein betrieblich“ veranlasst und daher in voller Höhe abzugsfähig. Hier greift die Abzugsbeschränkung von 70 Prozent nicht.

Auch hier gilt wieder, dass Aufmerksamkeiten in geringem Umfang als übliche Geste der Höflichkeit nicht unter den Begriff der Bewirtung fallen. So können z.B. Getränke und Gebäck im Wartezimmer uneingeschränkt als Betriebsausgaben abgezogen werden.

Ob und inwieweit Bewirtungsaufwendungen angemessen sind, richtet sich nach den Umständen des Einzelfalls, der allgemeinen Verkehrsauffassung und den jeweiligen Praxisverhältnissen. So können die Hauptüberweiser einer Facharztpraxis sicherlich vergleichsweise großzügig bewirtet werden.

Um den Betriebsausgabenabzug der Bewirtungskosten nicht zu gefährden, müssen die Bewirtungsbelege akribisch genau ausgefüllt und abschließend vom Steuerpflichtigen unterschrieben werden. Bei unvollständigen Angaben, das heißt ohne den vollständigen Namen und Anschrift der Gaststätte (inkl. Steuernummer), den Namen und die Anschrift des Praxisinhabers, das Ausstellungsdatum, die Rechnungsnummer, die Art, Menge bzw. Umfang der Speisen und Getränke, das Entgelt mit Steuersatz und Steuerbetrag, den Tag der Bewirtung und die ausführliche Beschreibung des Anlasses der Bewirtung (allgemeine Angaben wie z.B. „Kundenpflege“, „Arbeitsessen“ oder „Informationsgespräch“ reichen nicht aus), streicht der Fiskus den Betriebsausgabenabzug, und das gegebenenfalls auch nachträglich. Die Angaben können später, z.B. im Rahmen einer Betriebsprüfung, auch nicht nachgeholt werden.

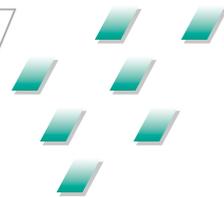
Nowak GmbH Steuerberatungsgesellschaft

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

Das **innovative** Glas-Hybrid-Restaurationsystem von **GC**



EQUIA FORTE



NEU!

EQUIA Forte führt den bewährten Ansatz von EQUIA auf die nächste Ebene

- **Optimal für Bulk-Fill-Restorationen:** schnell und einfach anzuwenden
- **Erhöhung der Oberflächenhärte** um knapp 35% und der **Verschleißfestigkeit** um mehr als 40% im Vergleich von EQUIA Coat zu EQUIA Forte Coat
- **Sehr gute Adhäsion** an allen Oberflächen
- Mit der **neuen Glashybrid-Technologie** wird die Empfehlung zur Verwendung von EQUIA® Forte auf den Einsatz in Kavitäten der Klasse II (ohne Höcker) ausgeweitet*

* Daten auf Anfrage



Nach Kavitätenpräparation



Nach Matrizenvorbereitung



Finale Restauration mit EQUIA Forte

Berücksichtigung von Hygienekosten bei der Privatliquidation

Dr. Dr. Alexander Raff

Die Anforderungen an die Praxishygiene und die hygienische Aufbereitung von Medizinprodukten sind in den letzten Jahren für Zahnarztpraxen kontinuierlich gestiegen. Unbestreitbar investieren Zahnärzte einen deutlichen und über die Jahre steigenden Anteil ihrer Betriebsausgaben in die dadurch entstehenden Sach- und Personalkosten.

Anpassungen in der GOZ 2012 – Fehlanzeige!

Bei stagnierenden Honoraren aufgrund eingefrorener Punktwerte der GOZ seit 1988 bedeutet dies eine finanzielle Härte, die jede Zahnarztpraxis trifft. Solange der Gesetzgeber den finanziellen Mehraufwand zur Umsetzung der Praxishygiene ignoriert, sollten zumindest die Möglichkeiten der Abrechnung vollständig ausgeschöpft werden:

Kapitel L der GOZ: Zuschläge zu bestimmten zahnärztlich-chirurgischen Leistungen

Mit der Einführung der GOZ 2012 wurden – nach dem Grundsatz der Gebührenordnung für Ärzte – im Abschnitt L Zuschläge zu zahnärztlich-chirurgischen Leistungen (GOZ-Nrn. 0500 bis 0530) neu aufgenommen. Diese Operationszuschläge vergüten die Aufbereitung wiederverwendbarer Operationsmaterialien bzw. Operationsgeräte und/oder von Materialien, die mit einmaliger Anwendung verbraucht sind, im Zusammenhang mit zuschlagsberechtigten Leistungen aus den Bereichen Parodontalchirurgie, Chirurgie und Implantologie.

§ 9 GOZ – Desinfektion von Abformungen und zahntechnischen Werkstücken

Grundsätzlich sind Desinfektionsmaßnahmen innerhalb der zahnärztlichen Praxis wie beispielsweise die Aufbereitung von Medizinprodukten und Flächendesinfektion mit den Praxiskosten abgegolten.

Die Desinfektion von Abformungen und prothetischen Werkstücken hingegen sind zahntechnische Leistungen, die nach § 9 GOZ zu berechnen sind, unabhängig davon, ob sie im Zahnarztpraxislabor oder im Fremdlabor erbracht werden.

Die Desinfektion von prothetischen Werkstücken und Abformungen innerhalb der zahnärztlichen Praxis ist nach der RKI-Richtlinie (Infektionsprävention in der Zahnheilkunde – Anforderung an die Hygiene in der Zahnarztpraxis) wichtiges und unverzichtbares Element zur Vermeidung einer behandlungsbedingten Infektionsgefährdung eines Patienten, des behandelnden Zahnarztes und/oder der Mitarbeiter der Praxis bzw. des zahntechnischen Fremdlabors.

Allein schon, um zu dokumentieren, dass diese Vorgaben erfüllt werden, sollte für die Leistung „Desinfektion Eingang/Ausgang“ ein Beleg erstellt werden.

Für den Aufwand dieser Desinfektionsmaßnahmen an prothetischen und/oder kieferorthopädischen Abformungen nach den GOZ-Nrn. 0050, 0060, 5170–5190, aber auch von zahntechnischen Werkstücken (Prothesen, Kronen oder Brücken etc.) sowie Bissnahmen, Registraten

oder Ähnliches können beispielsweise folgende BEB-Ziffern in Ansatz gebracht werden:

- Desinfektion Eingang/Ausgang (BEB 1997, Ziffer 0732),
- Eingangsdesinfektion (BEB-L-Nr. 1.10.12.0), je Vorgang
- Ausgangsdesinfektion (BEB-L-Nr. 1.10.13.0), je Vorgang.

Hinweis: Im Rahmen einer vertragszahnärztlichen Versorgung (Regelversorgung oder gleichartige Versorgung) ist die Desinfektion bereits in der Abdruckpauschale enthalten.

GOÄ: Operationszuschläge

Die auch für den Zahnarzt maßgeblichen Zuschläge zu ambulanten Operationsleistungen finden sich in den GOÄ-Nrn. 442 bis 445. Die vier Zuschläge vergüten den Aufwand für die Bereitstellung geeigneter Einrichtungen und Geräte im Rahmen ambulanter Operationen, sofern die durchgeführte Operation im Katalog zuschlagfähiger Leistungen enthalten ist. Die zuschlagfähigen Leistungen sind im Abschnitt C VIII der GOÄ „Zuschläge zu ambulanten Operations- und Anästhesieleistungen“ abschließend aufgeführt.

Hinweis: Die GOÄ-Nrn. 440 bis 445 sind nur in Verbindung mit chirurgischen Leistungen aus der GOÄ und nicht aus der GOZ abrechenbar. Zudem dürfen die Zuschläge nicht nebeneinander berechnet werden. Werden an demselben Behandlungstag zuschlagsberechtigte Leistungen aus der GOZ und aus der GOÄ erbracht, kann nur einer, dann aber immer der höchst bewertete OP-Zuschlag, berechnet werden.

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

Dr. Dr. Alexander Raff

Zahnarzt/Arzt

Herausgeber „DER Kommentar zu BEMA und GOZ“

Kontakt über:

Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH

53757 Sankt Augustin

Tel.: 02241 3164-10

www.bema-goz.de



Infos zum Autor

DGOI

DEUTSCHE
GESELLSCHAFT
FÜR ORALE
IMPLANTOLOGIE

11. Internationales Wintersymposium der DGOI in Zürs

Update Implantologie 2016

21. - 28. Februar 2016

Robinson Club Alpenrose
Zürs am Arlberg/Tirol

**Programm
und Anmeldung
siehe www.dgoi.info**



Kollegialität und Fortbildung auf höchstem Niveau

Der Aufklärungsratgeber – Teil 1

Gabi Schäfer

Zum 1. Januar 2016 gibt es nach zehn Jahren einen neuen Vordruck für Heil- und Kostenpläne. Was ist nun neu bei diesem „neuen“ Vordruck? Neben einem anders gestalteten Feld IV „Zuschussfestsetzung“ wurde die „Erklärung des Versicherten“ textuell geändert. Es heißt jetzt dort:

„Ich bin bei der genannten Krankenkasse versichert. Ich bin über Art, Umfang und Kosten der Regel-, der gleich- und andersartigen Versorgung sowie über den voraussichtlichen Herstellungsort beziehungsweise das voraussichtliche Herstellungsland des Zahnersatzes aufgeklärt worden und wünsche eine Behandlung entsprechend dieses Kostenplanes.“

Aufgeklärt? Wirklich? Über Art, Umfang und Kosten sowie Alternativen? Wäre ich ein renitenter Patient einer „jener“ Praxen, die dem Patienten einfach einen Heil- und Kostenplan in die Hand drücken und ihn damit zu seiner Krankenkasse schicken – ich würde einen solchen Antrag nicht unterschreiben.

Ich würde verlangen, dass ich aufgeklärt werde über:

- A) Diagnose und Behandlungsplan
- B) Übliche Vorgehensweise
- C) Die wichtigsten Risiken der Behandlung
- D) Wichtige Regeln zur Sicherung des Heilerfolgs
- E) Hauptsächliche Risiken der Nichtbehandlung
- F) Grundsätzliche Behandlungsalternativen.

Und selbstverständlich erwarte ich eine präzise Schätzung meines Eigenanteils und nicht irgendeine Zauberzahl, die vom Verwaltungsprogramm der Praxis ausgewürfelt wurde. Und seit Februar 2013 habe ich sogar das im BGB §630e verbriefte Recht, diese Aufklärungen zu verlangen, und der behandelnde Zahnarzt steht in der Pflicht, diese Aufklärungsarbeit zu leisten – selbstverständlich ohne zusätzliche Honorierung.

Das klingt zunächst einmal recht harsch. Deswegen werde ich zur Unterstützung meiner Leser in der Artikelserie „Der Aufklärungsratgeber“ in loser Folge gängige Behandlungsbereiche beleuchten und Punkte vorstellen, die in einem Aufklärungsgespräch unbedingt angesprochen werden sollten.

Fangen wir also an:

Viele Menschen empfinden Zahnbehandlungen als unangenehm, weil sie durch Zahnschmerzen „vortraumatisiert“ wurden. Aus naheliegenden Gründen werden viele Zahnbehandlungen unter Anästhesie ausgeführt. In der Rubrik „B) Übliche Vorgehensweise“ sollte man den Patienten also darüber aufklären, dass eine Behandlung unter Anästhesie „schmerzfrei“ erfolgt. Dies sichert dem Zahnarzt bereits initiales Wohlbefinden eines „vortraumatisierten“ Patienten.

Eine Anästhesie birgt Risiken, die trotz ihrer Seltenheit für den Eingriff spezifisch sind und über die der Patient aufgeklärt werden muss, da sie bei ihrer Verwirklichung die Lebensführung nachhaltig beeinträchtigen.

So ist bei einer Leitungsanästhesie der Patient darauf hinzuweisen, dass es zu einer Nervenschädigung kommen kann – selbst wenn es einige Gerichtsurteile in der Vergangenheit gab, die diese Aufklärungspflicht verneinten. Dabei genügt es nicht, das Reizwort „Nervenschädigung“ zu erwähnen, sondern nach aktueller Rechtsprechung (z.B. LG Berlin Az. 6 O 386/05 – 12.4.2007, OLG Koblenz Az. 5 U 496/12 – 22.8.2012) muss dem Patienten verdeutlicht werden, was das für ihn konkret bedeutet: nämlich ein dauerhaftes Taubheitsgefühl im Kinn-Lippen-Bereich der betroffenen Seite. Ich persönlich kenne Zahnärzte, denen dies ein einziges Mal in ihrem Berufsleben passiert ist – mit den üblichen Konsequenzen: Gerichtsprozesse über mehrere Instanzen, negative Gutachten, Rechtsanwaltskosten und schließlich Verurteilung. Hätten diese Kollegen den Patienten entsprechend aufgeklärt und diese Aufklärung gerichtsverwertbar dokumentiert, wäre ihnen solche Pein weitgehend erspart geblieben.

In der Rubrik „D) Wichtige Regeln zur Sicherung des Heilerfolgs“ ist der Patient unbedingt darauf hinzuweisen, dass er heiße Getränke und Nahrungsaufnahme meiden sollte, solange das Taubheitsgefühl anhält. Auch sollte grundsätzlich auf die Einschränkung der Fahrtüchtigkeit nach einer Zahnbehandlung unter örtlicher Betäubung hingewiesen werden. Diese Hinweise müssen natürlich rechtzeitig vor der Behandlung erfolgen und nicht erst beim Abschied, wenn der Patient mit dem Autoschlüssel in der Hand an der Rezeption steht.

Ich werde diese Artikelserie in loser Folge weiter fortsetzen und möchte auf eine von mir initiierte Softwarelösung hinweisen, die die Aufklärungsaufgaben des Zahnarztes extrem erleichtert. Interessiert?

Eine kostenlose Probe-Installation bestellt man im Internet unter www.synadoc.ch

Synadoc AG

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



Infos zur Autorin

BEAUTIFIL Flow Plus

Injizierbares Hybrid-Komposit



- Geeignet für alle Kavitätenklassen
- Einfache Anwendung und schnelle Politur
- Natürliche Ästhetik über wirksamen Chamäleon-Effekt
- Hohe Radiopazität
- Nachhaltige Fluoridfreisetzung

F00 – Zero Flow

Standfest mit außergewöhnlicher Modellierbarkeit zum mühelosen Formen der okklusalen Anatomie, Randleisten und komplizierter Oberflächendetails



F03 – Low Flow

Moderate Fließfähigkeit zur Restauration von Fissuren, gingivanahen Defekten und zum Auftragen als Baseline



Verjährungsfristen zum Jahresende beachten

Judith Kressebuch

Wer kennt das nicht? Das Jahr neigt sich dem Ende und in der Praxis ist viel zu tun. Viele Patienten wünschen noch eine Kontrolluntersuchung oder Behandlung. Da rückt das Mahnwesen leicht in den Hintergrund oder wird gar in das neue Jahr verschoben. Doch hier ist Vorsicht geboten, damit keine Honoraranprüche verloren gehen, denn am 31.12.2015 verjähren Forderungen aus dem Jahr 2012.



Damit die Verjährung einer Honorarforderung nicht eintritt, sollte jede Praxis unbedingt die offenen Rechnungen kontrollieren und im Zweifel einen gerichtlichen Mahnbescheid beantragen oder Klage erheben. Die Zustellung einer einfachen Mahnung ist nicht ausreichend und hemmt nicht die Verjährung.

Verjährung bezeichnet die Zeit, nach deren Ablauf der Schuldner das Recht hat, die Leistung zu verweigern. Arzt- und Zahnarztrechnungen unterliegen der regelmäßigen Verjährungsfrist von drei Jahren (§ 195 BGB). Verjährungsbeginn ist grundsätzlich der Ablauf des Jahres, in welchem der Anspruch entstanden ist. Entstanden ist der Anspruch mit dessen Fälligkeit, also mit der Zustellung der Rechnung und nicht mit dem Abschluss der Behandlung (§§ 12 Abs. 1 GOÄ/10 Abs. 1 GOZ). Der Beginn der Verjährung ist damit vom Zeitpunkt der korrekten Rechnungslegung abhängig, und diese tritt bei Arzt- und Zahnarztrechnungen erst mit Zugang einer formgerechten Rechnung ein.

Eine Hemmung der Verjährung tritt ein, wenn zwischen dem Patienten und dem Arzt/Zahnarzt Verhandlungen über den Anspruch schweben. Dies gilt so lange, bis eine der Parteien die Fortsetzung der Verhandlung verweigert. Außerdem wird die Verjährung durch Rechtsverfolgung gehemmt. Zum Beispiel, wenn der Arzt/Zahnarzt Klage erhebt oder einen Mahnbescheid zustellt. Leistet ein Patient Zahlungen auf bereits verjährte Forderungen, so kann er diese nicht zurückfordern. Die Verjährung kann aus verschiedenen Gründen gänzlich neu beginnen, bei Raten- und Abschlagszahlungen oder der Anerkenntnis des Anspruchs.

Der Vergütungsanspruch für eine Leistung, die nicht in Rechnung gestellt wurde, verjährt nicht, sondern kann nur verwirkt werden. Eine gesetzliche Frist gibt es hierfür nicht. Wird die Rechnung selbst nach längerer Zeit nicht gestellt oder kann der Patient aus dem Verhalten des Behandlers schließen, dass er auch künftig keine Rechnung erhält, tritt die Verwirkung des Vergütungsanspruchs ein, der sogenannte Zeitmoment und Umstandsmoment liegt vor (§ 242 BGB). Der häufigste Fall entsteht durch eine Wechselwirkung beider Momente oder durch schlichten Zeitablauf. Je länger der verstrichene Zeitraum ist, desto eher kann der Patient davon ausgehen, dass er keine Rechnung mehr erhält.

Fazit:

Worauf sollten Sie achten, wenn die Verjährung droht? Stellen Sie einen Mahnbescheid zu oder versuchen Sie vom Patienten eine Abschlagszahlung zu erhalten. Die einfache Mahnung hemmt nie die Verjährung! Solange noch keine Verjährung eingetreten ist, können vergessene Leistungen auch noch nachberechnet werden. Wenn die Verjährung bereits eingetreten ist, machen Sie die Forderung trotzdem geltend. Zahlt der Patient auf diese Rechnung, so kann er das Geld nicht zurückverlangen.



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

Erfolg im Dialog

dental
bauer



INOXKONZEPT

designed by dental bauer

- HYGIENISCH
- ERGONOMISCH
- EFFIZIENT
- KOMPAKT



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)

„Patientenbefragungen“ machen Patienten zum Praxisberater

Christoph Jäger

Patientenbefragungen stehen nach wie vor in keinem guten Licht da. Oft wählen Praxen ein umständliches Verfahren zur Befragung ihrer Patienten aus, welches dann in der Auswertung in einem hohen Bürokratismus endet. Dieser Fachbeitrag soll die Frage beleuchten, ob eine Patientenbefragung nicht auch einfach gestaltet werden kann und sich dennoch Vorteile für eine Praxisorganisation einstellen können.

Allgemeines

In einem Qualitätsmanagement gibt es die unterschiedlichsten Möglichkeiten, die Wirksamkeit des eingeführten internen Systems zu überprüfen. In einem Qualitätsmanagement gibt es die Forderung, dass eine Organisation sich ständig weiterentwickeln und kontinuierlich verbessern muss. Sind die Veränderungen nun auch für die Patienten einer Praxis wirksam, wie bewerten die Patienten die Verbesserungen? Denn letztendlich wollen wir ja, dass sich die Patienten in unserer Praxis wohlfühlen. Wenn wir diese Weiterentwicklung nun nicht durch eine Patientenbefragung hinterfragen, so werden wir hier keine Antwort erhalten. Bergen nicht vielleicht auch die Antworten unserer Patienten eine große Chance für uns? Praxen bedienen sich oft externer Beratungsgesellschaften, die dann diese Weiterentwicklungen versuchen zu beantworten. Diese Antworten kosten jedoch sehr viel Geld. Die Antworten unserer Patienten sind dagegen kostenlos.

Wo liegen die Stolpersteine?

Der erste große Stolperstein liegt in der Anzahl der Fragen für eine Patientenbefragung. Hier werden Fragebögen zusammengestellt, die mehr als 20 Fragen beinhalten. Diese Befragungen sind zu umfangreich und machen keinen Spaß. Weder für die Patienten, die Auskunft geben sollen, noch für diejenigen, die später die Befragung auswerten müssen. Die Patienten fühlen sich eher belästigt aufgrund der vielen Fragen, haben eher eine Abneigung und wollen die Angelegenheit so schnell wie möglich hinter sich bringen. Sind hier die Antworten überhaupt objektiv und für uns wertvolle Informationen, die wir nutzen können? Es gibt Fragen mit zu vielen Antwortmöglichkeiten. Hier können z.B. Antworten auf einer Skala von 1 bis 10 angekreuzt werden. Diese Gliederung ist viel zu fein und eine Beantwortung somit viel zu umständlich. Es gibt auch Fragen, die eine schriftliche Beantwortung mit sich ziehen, auch hier haben die Befragten Hemmnisse, diese Fragen zu beantworten **TIPP:** Wählen Sie Fragen, deren Beantwortung nur durch Ankreuzen möglich ist. Wählen Sie zwei oder max. vier Antwortmöglichkeiten bei einer Bewertung (sehr gut, gut, geht so und schlecht). Wählen Sie dagegen eine ungerade Antwortmöglichkeit wie z.B. sehr gut, gut oder schlecht, werden viele Befragte die Mitte wählen (gut). Mit diesem Ergebnis können Sie aber nicht allzu viel anfangen. **TIPP:** Wählen sie daher die oben erwähnten ungeraden Antwortmöglichkeiten, so müssen sich die Befragten entweder für die gute Seite (sehr gut oder gut) oder für die schlechte Seite (geht so oder schlecht) entscheiden.

Nicht immer fällt eine Patientenbewertung nur positiv aus. Ergebnisse können aufzeigen, dass eine große Anzahl von Patienten eine an sie gestellte Frage negativ beantwortet. Das bedeutet, dass interne Maßnahmen geplant und umgesetzt werden müssen, um diese Situation zu verbessern. Denn ohne dieses Entgegenwirken wäre eine Befragung sinnlos. Werden nun mehr als 20 Fragen gestellt und gibt es mehrere Maßnahmen, die im Nachhinein umgesetzt werden müssen, kann der hier entstehende Arbeitsaufwand die zeitlichen Möglichkeiten einer Praxis schnell überschreiten.

Jeder von uns hat schon einmal an einer Befragung teilgenommen. Und, haben Sie je eine Rückmeldung dieser Befragung erhalten? Hier liegt ein weiterer Grund, warum keiner gerne eine solche Befragung über sich ergehen lässt, es gibt keine Rückmeldung der Ergebnisse.

Die Auswertung einer Befragung

Jede Befragung der Patienten soll eine Auswertung und somit ein Ergebnis mit sich bringen. Werden nun die meisten Fragen einer Patientenbewertung von den Befragten positiv beantwortet, so handelt es sich (eigentlich) um eine schlechte Befragung bzw. um die falschen Fragen. Wir wollen doch wissen, wo wir in unserer Praxis Verbesserungspotenzial haben. Es bringt uns nicht weiter, wenn wir Fragen stellen, deren positive Antwort uns sicher ist. Zum Beispiel erkennen wir in unserer Praxis, dass das Wartezimmer eigentlich einen neuen Anstrich und einen neuen Fußboden benötigt. Fragen wir doch nun unsere Patienten, ob sie unsere Meinung teilen und eine Renovierung sinnvoll ist. Wird diese dann durch die Befragung bestätigt, wissen wir, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Und das Schöne ist, dass der befragte Patient nach der Renovierung erkennt, dass wir auf seine Meinung sehr großen Wert legen und die Fragebögen nicht im Schreibtisch verschwinden.

Zusammenfassung

In einem QM-System denken wir in einfachen Regelkreisen. Wir planen etwas (eine Befragung), wir führen diese durch (Befragung der Patienten), wir bewerten die Antworten (Zusammenfassung der einzelnen Ergebnisse) und wir reagieren auf das Gesamtergebnis, d.h. wir entwickeln Maßnahmen und setzen diese um (Renovierung des Wartezimmers).

Qualitäts-Management-Beratung

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



Infos zum Autor



**JETZT
ANMELDEN!**

Nächster Kurstermin:
26.02.2016

**ZYGOMA
IMPLANTATE**

Kursdauer:
9:00-16:30 Uhr
8 Fortbildungspunkte
Kosten: 800 €

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.voc-education.de



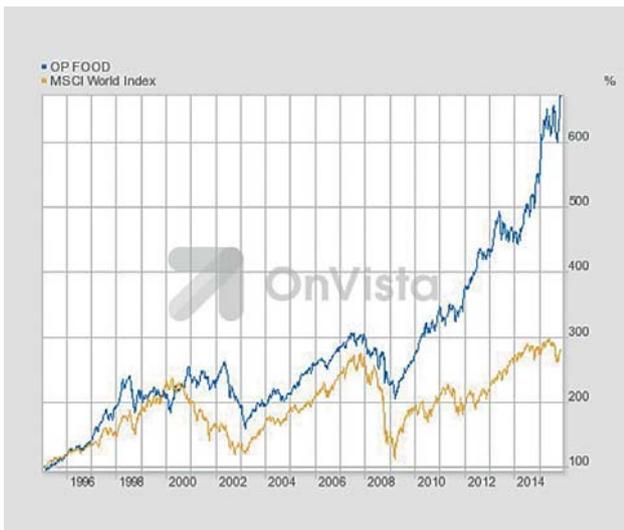
BOC Education Program

Der Outperformer

Wolfgang Spang

Ich trete den Beweis an: Es gibt auch Fonds, die langfristig locker „den Markt“ schlagen. Einen werde ich Ihnen heute vorstellen.

Rund 60 bis 70 Prozent der Aktienfonds sollen – je nach Veröffentlichung – langfristig nicht in der Lage sein, „den Markt“ zu schlagen. Das hat verschiedene Gründe. Regelmäßig enden diese Artikel mit der Empfehlung, man solle doch bitte „den Markt“ in Form eines ETF kaufen. Das kann man machen, muss man aber nicht, denn dann muss man auch „den Markt“ ungefiltert aushalten, wenn er mal wieder „crasht“. Das schaffen nur die wenigsten Anleger. Sei's drum. Ich denke da ein bisschen anders. „Mag sein, dass mehr als die Hälfte aller Fonds schlechter sind als ‚der Markt‘ – aber wer zwingt mich, die auszusuchen? Ich kann doch auch die 20, 30 oder 40 Prozent aussuchen, die besser als ‚der Markt‘ laufen, oder?“



Ein Fonds, der stetig und seit Langem, um genau zu sein seit etwas mehr als 20 Jahren, den Markt schlägt, ist der OP Food. Der Fonds „investiert in führende Nahrungsmittelwerte weltweit, zum Beispiel Nestlé, Unilever, Coca-Cola, Altria oder Groupe Danone“. Der Chart zeigt, dass der Fonds den MSCI World um mehr als das Doppelte outperformt hat (nach Kosten!). Das ist eine stolze Bilanz und kann sich sehen lassen.

Für Anleger, die jetzt nicht die ganz dicken Drahtseilnerven haben, ist eine weitere Eigenschaft des Fonds wichtig, die ich besonders liebe. Er performt nicht nur besser als „der Markt“, sondern er schwankt auch weniger nach unten. In der Dotcom-Krise vom 1.1.2000 bis 31.3.2003 verlor der Fonds nur 21 Prozent an Wert, während „der Markt“ in Form des MSCI-World 50 Prozent an Wert verlor. Als „der Markt“ 2008 wieder fast 50 Prozent verlor, blieb der Fonds mit einem Minus von 30 Prozent wieder wesentlich stabiler. Und Sie wissen, dass besonders in solchen Zeiten die alte Kaufmannsregel gilt: „Was man vorher nicht verloren hat, muss man hinterher auch nicht aufholen.“ Deshalb war der Fonds auch schon nach etwas mehr als zwei Jahren im Frühjahr 2010 bereits

wieder im Plus, während „der Markt“ erst Ende Februar 2013 die Nulllinie von unten erreichte. Da hatte der Fonds bereits wieder ein ordentliches Plus von 50 Prozent im Kasten. (Bei 0,5 Prozent Tagesgeldzins hätten Sie dafür 82 Jahre sparen müssen.) Vielleicht fragen Sie sich jetzt: „Wie machen die das?“, denn der Schwabe weiß, „von nix kommt nix“.

Fragt man das Fondsmanagement, woher diese außerordentliche Performance kommt, dann erhält man unter Umständen zuerst mit einem Lächeln als Antwort: „Nun ja, gegessen und getrunken wird immer und am Essen und Trinken wird immer zuletzt gespart.“ Das stimmt. Wann haben Sie zuletzt etwas gegessen? Wann getrunken? Sofern Sie keine Fastenkur machen, werden Sie morgen wieder essen und wieder trinken und übermorgen ebenso. Jede Wette. Der Fondsmanager Walter Sommer investiert deshalb in Unternehmen, die neue Dünger oder besseres Saatgut entwickeln, etwa Yara oder Monsanto. Auch Landmaschinenbauer, Fischereispezialisten wie Marine Harvest oder die Aktien der Lebensmittel-Multis – von Unilever über Mondelez bis Nestlé – finden sich im Portfolio. Sommer: „Wir mögen Unternehmen mit vielen kleinen Produkten; deren Preise lassen sich im Schnitt leichter sukzessive erhöhen als die von Spezialisten mit nur zwei oder drei Produkten.“ – „Der Fonds ist seit 20 Jahren am Markt, immer unter denselben Managern. Trotz guter Performance blieb er mit 92 Millionen EUR Anlegergeld klein, was den Managern hilft, die nötige Flexibilität in dem begrenzten Investment-Universum zu bewahren, aus dem die Aktien kommen müssen.“ (www.WiWo.de Okt. 2014.)

Fazit: Für mich ist dieser Fonds ideal geeignet, um ihn sich ins Depot zu legen und sich nicht mehr kümmern zu müssen. Er liefert eine außerordentlich attraktive Performance ab, und das überdurchschnittlich stetig und schont die Nerven. Das erleichtert es Anlegern, die Performance auch im eigenen Depot zu realisieren.

Ich komme zurück auf meine Eingangsfeststellung und frage Sie: Warum sollte ein Anleger sich auf die Fonds konzentrieren, die schlechter als „der Markt“ performen? Ich empfehle, sich lieber auf die zu konzentrieren, die besser als „der Markt“ performen und vor allem auf die, die in Krisenzeiten deutlich weniger als „der Markt“ fallen.

Anlässlich des 17. Economia Forums in Stuttgart interviewte mich der ntv-Börsenspezialist Volker Schilling. Falls Sie Interesse am Interview haben, dann schicken Sie mir einfach eine E-Mail.

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

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. Lars M. Junge, Iserlohn

Zufriedene BLUE SAFETY-Anwender
seit 5 Jahren

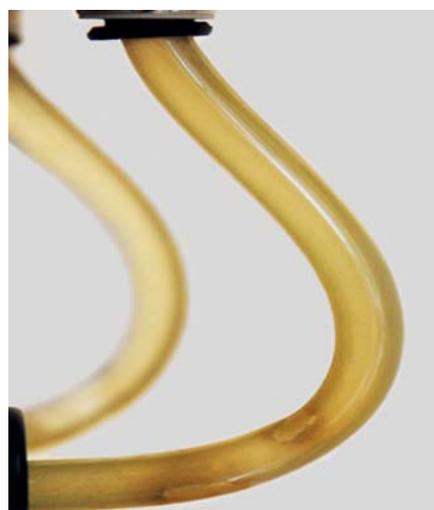


Video-Erfahrungsberichte auf
www.safewater.video

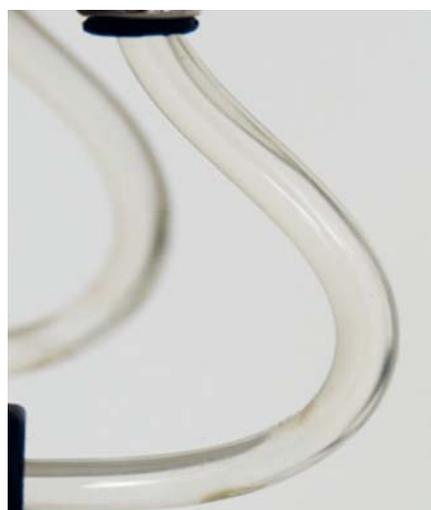
Tausende Behandlungseinheiten
erfolgreich dauerhaft saniert



Informieren und absichern
Kostenfreie Hygieneberatung
Fon 0800 25 83 72 33
www.bluesafety.com



Wegen H₂O₂: Biofilmbildung



Mit SAFEWATER von BLUE SAFETY

Biofilme sicher entfernen. Stets Produktinformationen und Kennzeichnung lesen.



Pluradent Symposium 2016:

Einblicke in die dentale Welt von morgen

zu Themen wie u.a. 3-D-Druck und Laserzahnheilkunde. Die 30-minütigen Seminare sind bewusst exklusiv gehalten und für nur maximal 15 Teilnehmer zugänglich. Durch das zweitägige Programm führt die bekannte TV-Moderatorin Bärbel Schäfer. Neben den Vorträgen und Seminaren unter wissenschaftlicher Leitung von Prof. Dr. med. Dr. med. dent. Nils-Claudius Gellrich bietet Pluradent ein Veranstaltungshighlight der besonderen Art: eine Zukunftsaustausch, die dem fachlichen Austausch unter Kolleginnen und Kollegen dienen soll. Darüber hinaus können sich Zahnärzte und Zahntechniker

über vernetzte Produktlösungen detailliert informieren und werden dabei von Spezialisten und Experten aus der Industrie umfassend und individuell beraten. Eine Abendveranstaltung unter dem Titel „Pluranight“ mit kulinarischen Spezialitäten sowie einem Überraschungsgast rundet das außergewöhnliche Event ab. Anmeldungen sind ab sofort unter www.pluradent-symposium.de möglich; wer sich vor dem 15. Januar 2016 anmeldet, profitiert von einem attraktiven Nachlass.

Pluradent AG & Co KG
Tel.: 069 82983-0
www.pluradent.de

Infos zum Unternehmen



Pluradent lädt bereits zum zweiten Mal Zahnärzte, Zahntechniker und Existenzgründer zu einem Symposium in das Lufthansa Training & Conference Center im Odenwald ein. Unter dem Motto „Dentale Zukunft 3.x – Der virtuelle Patient im Fokus“ bietet das Dentalfachhandelsunternehmen am 22. und 23. April 2016 neben hochkarätigen Vorträgen erstmals eine breite Auswahl an mySymposium Seminaren

Röntgen-Mess-Rolle:

Von der Idee zum Produkt

Für die Berechnung der räumlichen Gegebenheiten anhand von Orthopantomogrammen (OPG) waren bisher die initiative Situationsabformung sowie die Herstellung einer Röntgen-Mess-Schablone unverzichtbar. Dank der Neuentwicklung der Röntgen-Mess-Rolle (RöMeR) durch Dr. Heinrich Middelmann, Zahnarzt und Implantologe aus München, fällt dieser zeit- und kostenaufwendige Zwischenschritt künftig weg. Auslöser der Entwicklung war die Erkenntnis des Erfinders, dass kein Mensch beim Zahnarzt



Dr. Middelmann

Angst vor Watterollen hat und diese somit ideal als Träger für die Metallkugel geeignet wären. Es gibt kein

Verrutschen oder Verschlucken und die Watterolle fixiert die Kugel in optimaler Weise.

Nach Fertigstellung des finalen Produktes schien überraschenderweise von Industrieseite kein Interesse zu bestehen. Erst nach der Kontaktaufnahme zur Maimed GmbH ging es voran: Das Unternehmen war begeistert und so wurde aus der Idee letztlich doch noch ein massentaugliches Produkt. Eindeutiger Vorteil der Röntgen-Mess-Rolle: Sie ist bei jedem OPG, auch wenn kein Zahnersatz geplant ist, einsetzbar. Dadurch können auch bei anderen röntgenologischen Befunden, wie z.B. Zysten oder Weisheitszähnen, die genaue Position, die Größe und die umliegenden Strukturen ad hoc bestimmt werden. Sollte sich herausstellen, dass ein Implantat gesetzt werden muss, so ist es bereits beim ersten Termin möglich, den Patienten vollumfänglich zu beraten. Das vermittelt Kompetenz, spart Kosten und Zeit, minimiert die Strahlenbelastung des Patienten, erhöht die eigene Produktivität, sorgt für Sicherheit im Hinblick auf die Forensik und schafft letztendlich Vertrauen und nachhaltige Kundenbindung.

MaiMed GmbH
Tel.: 05195 9707-0
www.roemer.maimed.de

ANZEIGE

» Aktuell, übersichtlich, crossmedial.

www.zwp-online.info

FINDEN STATT SUCHEN.

ZWP online



Fortbildung:

Parodontitis und Periimplantitis vorbeugen

FORTBILDUNG
2016
Stuttgart, Dresden,
München, Hannover,
Frankfurt am Main,
Hamburg, Berlin,
Düsseldorf

Das PerioChip®-Team der bayrischen Dexcel Pharma GmbH bietet auch 2016 ein abwechslungsreiches Fortbildungsprogramm zum Thema „Professionelles Management von paropathogenen Keimen“. Das Programm umfasst acht Fortbildungstermine in verschiedenen deutschen Städten und wartet dabei mit 13 Referenten aus entsprechenden Fachbereichen auf. Die Inhalte bilden die vier Themenschwerpunkte Wissenschaft, Praxis, Kommunikation und Abrechnung, welche in kurzweiligen und sich eng an der Praxis orientierenden Vorträgen präsentiert werden. Das Programm räumt auch Zeit für den intensiven Austausch persönlicher Erfahrungen und das Erörtern konkreter Fragen mit den Referenten sowie unter den Kollegen ein.



Weitere Informationen zu Programm und Terminen sind jederzeit per Telefon unter 0800 2843742 erhältlich oder per E-Mail an service@periochip.de erfragbar.
Dexcel Pharma GmbH, Tel.: 06023 94800
www.periochip.de, www.dexcel-pharma.de

Infos zum Unternehmen

Klinische Studie:

Virtuelle Naturfenster reduzieren Stress bei Patienten

Eine in der Fachzeitschrift „Health Environment Research & Design Journal“ aktuell veröffentlichte Studie unter dem Titel „The Impact of Simulated Nature on Patient Outcomes: A Study of Photographic Sky Compositions“ zeigt einen direkten Zusammenhang zwischen den virtuellen Naturabbildungen der Firma Sky Factory und akuten Angstzuständen von Patienten. „Bisher war der Einfluss von Natur-

abbildungen auf die Genesung von Patienten nicht ausreichend erforscht. Unsere Untersuchungen liefern quantitative und damit messbare Ergebnisse, welche einen signifikanten Einfluss auf das individuelle Stressempfinden belegen“, so Dr. Pati, leitender Forscher der placebokontrollierten Studie, für die 181 Patienten des Covenant Health Hospital in Lubbock, Texas, befragt wurden. Viele Patienten bestätigten ein Gefühl der Entspannung unter dem Einfluss der Deckenfenster und waren in einer gelasseneren Gemütslage als jene Patienten in Zimmern ohne virtuellen Naturausblick. Die innovativen Lichtelemente von Sky Factory sind an Decke wie Wand montierbar und dabei durch eine sorgfältig kontrollierte Lichtintensität, realistische Farben und eine korrekte Perspektive so auf unser komplexes Wahrnehmungsmuster zugeschnitten, dass der Eindruck wirklicher Natur entsteht.

Sky Factory Deutschland OHG
Tel: 0511 642726-16
www.theskyfactory.de



Foto oben rechts: © Jeannette Meier-Kamer



Symposium der DGOI in Zürs:

Update Implantologie 2016

Die Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie lädt vom 21. bis 28. Februar 2016 in den Robinson Club Alpenrose nach Zürs ein: hier findet das 11. Internationale Wintersymposium der DGOI mit dem Themenschwerpunkt „Update Implantologie 2016“ statt. Das Programm bietet ausgewählte Beiträge bekannter Autoren und Coaches, unter anderem Hans-Uwe L. Köhler („Herzlichkeit ist die härteste Währung der Welt“) und Prof. Janos Winkler („Wenn ihr Körper bekommt, was er braucht“). Damit möchte die DGOI, ganz nach ihrem neuen Leitbild „Wir für Dich - next to you“, neben dem beruflichen Handwerkzeug und akademischen Wissen, auch das „Umfeld“ beleuchten, in das die Ausübung oraler Implantologie eingebettet ist. Natürlich kommt auch das fachlich ausgerichtete Programm dabei nicht zu kurz: praxisrelevante Themen und ein hoher Anteil an Workshops und Seminaren, die natürlich auch rechtlich-wirtschaftliche Aspekte behandeln, sind von jeher das Grundgerüst des Zürser Wintersymposiums. Zeit zur Entspannung und sportlichen Betätigung wird darüber hinaus und vielleicht auch zwischendurch wie immer zu finden sein, und spätestens beim „Hüttenabend“ gibt es wieder das bereits legendäre DGOI-Feeling. „Ich freue mich“, so Prof. Dr. Georg-H. Nentwig, Vizepräsident und Fortbildungsreferent der DGOI, „Sie alle beim 11. Wintersymposium in Zürs am Arlberg begrüßen zu dürfen.“ Anmeldungen sind über Fax an 07251 618996-26, per Post oder unter www.dgoi.info ab sofort möglich.



DGOI – Deutsche Gesellschaft für Orale Implantologie e.V.
Tel.: 07251 618996-0
www.dgoi.info

Infos zur Fachgesellschaft



Prof. Dr. Daniel Buser und Prof. Dr. Bilal Al-Nawas



Bildergalerie
Berliner Dialoge

Implantologie:

„Berliner Dialoge“ thematisierten Schlüsselfaktoren für Langzeiterfolg

Im Rahmen der eintägigen Fortbildung „Berliner Dialoge“, die am 21. November 2015 in Berlin stattfand, stellten sich die beiden Fachexperten Prof. Dr. Daniel Buser (zmk bern, Schweiz) und Prof. Dr. Bilal Al-Nawas (Universitätsmedizin Mainz) der Fragestellung „Wann implantieren, wann belasten?“. In abwechselnden Vorträgen wurden evidenzbasierte Behandlungskonzepte detailliert erörtert und dabei auf Schlüsselfaktoren für einen Langzeiterfolg, die indikationsbezogene Selektion geeigneter Implantate sowie die Wahl des richtigen Zeitpunktes nach Extraktion eines Zahnes eingegangen. Darüber hinaus sprach Prof. Dr. Al-

Nawas in Berlin zu den Themen der Sofortimplantation und Sofortbelastung, die bei entsprechend vorhandener Primärstabilität für die Lebensqualität der Patienten einen wirklichen Mehrwert darstellen können. Wichtig ist hierbei, dass der Patient im Vorfeld der Behandlung ausführlich über mögliche Risiken aufgeklärt wird. Entscheiden sich Behandler und Patient für eine Sofortimplantation, bedeutet dies vor allem eine verkürzte Behandlungsdauer, da Zahnentfernung, Implantation und Implantaterstversorgung in einer Sitzung erfolgen und das bei normaler Implantation notwendige Ausheilen der Wunde über mehrere Wochen entfällt.

Das überaus fachkundige Publikum der Berliner Veranstaltung folgte der Aufforderung der Referenten und beteiligte sich rege an fachlichem Austausch und Diskussion. Zwischen den Referaten hatten die Teilnehmer auch die Möglichkeit, sich in der begleitenden Industrieausstellung neueste Produkte der beiden Hauptsponsoren Bien-Air und Osstell sowie der Unternehmen Straumann und Geistlich Biomaterials erläutern und vorführen zu lassen. Das Fazit der „Berliner Dialoge“ ist dementsprechend positiv: aktuelle, hochinteressante Themen sowie lebendiger Fach-austausch unter Leitung zweier sich hervorragend ergänzender Referenten.

Wurzelkanalaufbereitung:

Mit EndoFIT für die Praxis

Komet, einer der weltweit führenden Hersteller rotierender Dentalinstrumente und Systeme, investiert konsequent in die Endodontie. Know-how, Qualitätsanspruch und Service machen das Traditionsunternehmen seit 90 Jahren zum zuverlässigen Partner. Genau hier und damit an der Schnitt-

stelle von Tradition und Innovation setzt EndoFIT an. Die renommierte Fortbildungsreihe findet 2016 bundesweit statt und wird von namhaften Spezialisten, wie Prof. Dr. Edgar Schäfer, Dr. Matthias J. Roggendorf, Prof. Dr. Michael A. Bau-



Fortbildung | Inspiration | Training

stelle von Tradition und Innovation setzt EndoFIT an. Die renommierte Fortbildungsreihe findet 2016 bundesweit statt und wird von namhaften Spezialisten, wie Prof. Dr. Edgar Schäfer, Dr. Matthias J. Roggendorf, Prof. Dr. Michael A. Bau-

mann und Dr. Rüdiger Lemke, geleitet. Hierbei können 8 Fortbildungspunkte gewonnen werden. Fokus aller Kurse ist der gesamte endodontische Behandlungsablauf. Dieser kann theoretisch und praktisch an den zwei maschinellen Wurzelkanalaufbereitungssystemen F360, F6 SkyTaper und dem gesamten Endodontie-Produktsortiment von Komet getestet und geübt werden. Als besonderes Highlight der Veranstaltung bietet Komet für Zahnärztinnen drei reine Frauenkurse in Berlin (12.2.16), Köln (10.6.16) und München (21.10.16) an.



Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co KG
Tel.: 05261 701-418
www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen



Fortbildung:

Curriculum Parodontologie 2016 an der praxisHochschule

Das Curriculum Parodontologie ist die ideale postakademische Weiterbildung für die Zahnärztin bzw. den Zahnarzt. Hier werden fundiertes Fachwissen und neueste Erkenntnisse aus der Forschung in einer konzentrierten und praxisnahen Form präsentiert, so dass dieses direkt in die tägliche Arbeit integriert werden kann. Das Fortbildungsprogramm unter der wissenschaftlichen Leitung von Prof. Dr. Ralf Rößler und Prof. Dr. Georg Gaßman startet im Januar 2016 und findet jeweils zweitägig an sieben Wochenenden statt. Es besteht aus der Vermittlung von theoretischen Grundkenntnissen sowie von Behandlungstechniken und Therapiekonzepten mit hohem Praxisbezug (Falldiskussionen, eigene Fälle, Hands-on-Training, kleine Gruppen). Die vermittelten Lehrinhalte begründen sich auf wissenschaftlich gesicherten Erkenntnissen sowie der klinischen Erfahrung von international anerkannten Referenten.

Zu den namhaften Referenten gehören u.a. Prof. Dr. Dieter D. Bosshardt (Bern, Schweiz), Prof. Dr. James Deschner (Bonn) und Prof. Dr. Anton Sculean (Bern, Schweiz). Das Kursprogramm „Parodontologie“ ist eine berufsbegleitende, durch die staatlich anerkannte praxisHochschule zertifizierte Fortbildung.

Das Zertifikat kann bei den Zahnärztekammern bei Beantragung eines Tätigkeitsschwerpunktes vorgelegt werden, um die hierfür notwendigen Fachkenntnisse nachzuweisen. Die Teilnehmerzahl der Veranstaltungen ist limitiert; Anmeldungen sind ab sofort über die Website der praxisDienste www.praxisdienste.de möglich.



praxisHochschule Köln
Tel.: 0221 5000330-30
www.praxishochschule.de

Infos zum Unternehmen

World Dental Forum 2015:

PERMADENTAL mit 40 Zahnärzten in Hongkong vertreten



Insgesamt über 500 zahnärztliche Teilnehmer aus Europa, Australien, USA und China applaudierten am Ende des zweitägigen World Dental Forums (WDF) den Veranstaltern für ein rundum gelungenes Event: Die Modern Dental Group hatte zum dritten Mal mit großem Erfolg einen hochkarätigen Kongress mit Wissenschaftlern, Technikern und Behandlern aus aller Welt im eleganten Grand Hyatt Hotel in Hongkong

durchgeführt. PERMADENTAL, die deutsche Tochter der Modern Dental Group, nahm mit einer insgesamt 75-köpfigen Reisegruppe teil. Im Mittelpunkt zahlreicher Vorträge stand das Thema Ästhetik. Weiterhin kreisten die Beiträge um Fragen der Materialvorteile (Prof. P. Pospiech, Berlin/Charité, „Zirkon als universaler Werkstoff?“, Dr. K. Malament, Boston/USA: „Ästhetische Zahnheilkunde mit e.max-Kronen“),

um Perspektiven für eine digitalisierte Zahnheilkunde (Prof. D. Wismeijer, Zahnklinik Amsterdam; Dr. N. Silva, Brasilien, Prof. L.K. Cheung, Hongkong) und um die besonderen Herausforderungen für hochästhetische Lösungen. So stellte zum Beispiel Dr. A. Dillon, Zahnarzt in einer der erfolgreichsten Praxen Australiens in Melbourne, vor, welche Kriterien ein Lächeln „schön“ machen und wie man ein perfektes Lächeln rekonstruieren kann.

Viele Teilnehmer empfanden auch die Vorstellung des computerunterstützten Programmes „Digital Smile Design (DSD)“ des australischen Zahntechnikers Russel Young als eine perfekte Ergänzung für ihre Therapieberatung. Zum Abschluss der erfolgreichen Veranstaltung in Hongkong stellten Godfrey Ngai, CEO der Modern Dental Group, und Klaus Spitznagel, Geschäftsführer von PERMADENTAL, sogleich das nächste Treffen in Aussicht: „Wir werden uns wahrscheinlich in zwei Jahren in noch größerer Runde wiedersehen und freuen uns schon jetzt darauf!“

PERMADENTAL Zahnersatz BV
Tel.: 02822 10065
www.permadental.de



Neues Kursformat zur Hygienebeauftragten

50^{EUR} -
Frühbucherrabat
bis 31.12.2015

| Carla Senf

Seit mittlerweile zehn Jahren veranstaltet die OEMUS MEDIA AG das sehr erfolgreiche Seminar zur Hygienebeauftragten mit der auf diesem Gebiet renommierten Referentin Iris Wälter-Bergob. Dieses erfolgreiche Kursformat wurde für 2016 nun noch einmal komplett inhaltlich neu ausgearbeitet und aufgewertet und beinhaltet die geforderten 20 Unterrichtsstunden. Der Kurs tourt 2016 durch Deutschland und erwartet Sie an zehn attraktiven Standorten. Unsere Redaktion sprach mit Iris Wälter-Bergob über Inhalte, Notwendigkeit und Nutzen der Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte/-r für die Zahnarztpraxis.

Was waren die Gründe für die Umstrukturierung der erfolgreichen Seminarreihe?

Nach über zehn Jahren Erfolgskonzept halte ich mich dennoch an das bekannte Zitat: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“ Vor allem im Dentalbereich ist es notwendig, Leistungen und Angebote den neuesten rechtlichen Richtlinien und Rahmenbedingungen anzupassen. In diesem Fall fordern die allermeisten KZVen einen 20-Stunden-Kurs, um dem Sachkundennachweis zu genügen. Der Kurs findet an zwei Tagen statt und beinhaltet eine

abschließende Online-Prüfung. Diese können die Teilnehmer selbstständig innerhalb einer gesetzten Frist absolvieren.

Was erwartet die Teilnehmer im Rahmen dieses Kurses?

Vermittelt werden zum einen sämtliche theoretische Grundlagen zum Bereich Hygiene. Das Besondere aber ist, dass eine direkte praktische Umsetzung der theoretischen Bausteine im DIOS-HygieneMobil stattfindet. So kann das Erlernete fast spie-

lerisch vertieft werden. Die Teilnehmer bekommen einen noch besseren Zugang zur Thematik und den Details und freuen sich immer sehr über diese willkommene Auflockerung des Unterrichts.

Das DIOS-HygieneMobil mit integriertem Aufbereitungsraum ist Teil der neuen Seminarreihe „Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte/-r für die Zahnarztpraxis“.



Der Fokus liegt also auf den praktischen Übungen im DIOS-HygieneMobil – was ist dabei das Besondere?

In unserem DIOS-HygieneMobil ist ein vollständiger Aufbereitungsraum eingerichtet. Die Teilnehmer können sehen, dass es auch auf kleinstem Raum möglich ist, die Vorschriften der Hygienekette mit allen Gerätschaften und benötigten Utensilien zu befolgen und umzusetzen. Vor Ort lernen sie den korrekten Vorgang der Aufbereitung und können diesen live ausprobieren. Ergänzend dazu wird der praktische Teil durch diverse Lernstationen der Industrie unterstützt. Somit werden

Nach zwei spannenden, aber nicht weniger anstrengenden Kurstagen, sollen die Teilnehmer nicht auch noch vor Ort eine Prüfung ablegen müssen. Vielmehr sollen sie zu Hause das Erlernete nochmals rekapitulieren und sich in Ruhe den Prüfungsfragen widmen. Und was wäre im Zeitalter der digitalen Möglichkeiten einfacher als dies online zu erledigen ohne weiteren Reise- und Kostenaufwand?

Als Zielgruppe definieren Sie bei dem neuen Lehrgang insbesondere Praxisinhaber und Mitarbeiter aus Zahnarztpraxen – aus welchem Grund?

Die Wichtigkeit der Hygiene und korrekten Aufbereitungskette wird immer prägnanter. So müssen in einigen KZV-Gebieten die Praxisinhaber bei einer

Praxisbegehung ebenso diesen Sachkundenachweis erbringen, wie auch die Teammitglieder. Weiterhin haben es Mitarbeiter, die alleine zum Kurs kommen, oft schwer, anschließend das Verständnis und die Unterstützung der Praxisleitung für die entsprechenden Erfordernisse zu bekommen. Unsere Zielgruppenansprache war somit klar.

Liebe Frau Wälter-Bergob, vielen Dank für das Gespräch und viel Erfolg mit Ihrer neuen Kursreihe im nächsten Jahr.

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 4847-308
event@oemus-media.de
www.oemus.com
www.praxisteam-kurse.de

TERMINE
2016

19./20. Februar	Unna
29./30. April	Marburg
3./4. Juni	Warnemünde
10./11. Juni	Berlin
16./17. September	Leipzig
23./24. September	Konstanz
30. Sept/1. Okt.	München
7./8. Oktober	Hamburg
11./12. November	Essen
2./3. Dezember	Baden-Baden

alle Schritte der Aufbereitung – maschinell wie manuell – Verpackung, Lagerung und der diversen elektronischen Freigabemöglichkeiten durchlaufen.

Welche Erfahrung sollen die Teilnehmer aus dem Kurs mit in die Praxis nehmen?

Was wäre Ihnen hier besonders wichtig?

Zunächst soll natürlich das Verständnis für die Notwendigkeit einer korrekten und rechtssicheren Aufbereitungskette geschaffen werden. Was aber noch wichtiger ist, ist, dass jeder Teilnehmer den bekannten „Aha-Effekt“ erfährt. Nämlich, indem praktisch bewiesen wird, wie einfach die Forderungen der Behörden tatsächlich befolgt und umgesetzt werden können. Dies reduziert Berührungängste mit der Thematik und schafft eine gute Basis für die Durchführung in der täglichen Praxis.

Warum haben Sie sich für die Online-Prüfung entschieden?

ANZEIGE

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

DER **Kommentar**

Kompetenz setzt sich durch!

Liebold/Raff/Wissing

DER Kommentar zu BEMA und GOZ

Bewährt und anerkannt in Praxen, bei KZVen, Kammern, Kassen und in der Rechtsprechung.
Und das seit 50 Jahren.



www.bema-goz.de

Jetzt 10 Tage kostenlos online testen!

Asgard-Verlag Dr. Werner Hippe GmbH, Sankt Augustin

NEUES
KURSFORMAT

KURSE Hygiene QM



Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis

20-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis
für das gesamte Praxisteam
Inkl. praktischer Übungen und DIOS HygieneMobil

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.praxisteam-kurse.de

Ausbildung zur Qualitätsmanagement- beauftragten QMB

50 € Frühbucherrabatt
bis 31.12.2015

SEMINAR A

WEITERBILDUNG UND QUALIFIZIERUNG HYGIENEBEAUFTRAGTE(R) FÜR DIE ZAHNARZTPRAXIS 20-STUNDEN-KURS MIT SACHKUNDENACHWEIS

Referentin: Iris Wälter-Bergob/Meschede

Seminarzeit: Freitag 12.00 – 19.00 Uhr, Samstag 9.00 – 19.00 Uhr

Viele KZVen fordern inzwischen einen 20-Stunden-Kurs mit einem entsprechenden praktischen Anteil, um den Anforderungen für den Sachkundenachweis auf dem Gebiet der Praxishygiene zu genügen. Aus diesem Grund wurde das erfolgreiche Kursformat für 2016 noch einmal komplett überarbeitet und neu aufgestellt. Der aktuelle 20-Stunden-Kurs bietet den Teilnehmern jetzt einen idealen Zugang zum neusten Stand des Wissens und der Technik auf dem Gebiet der Praxishygiene, in dem sowohl Kenntnisse als auch Fertigkeiten und Verhaltensweisen entsprechend der neuen Verordnung über die Hygiene und Infektionsprävention in medizinischen Einrichtungen vermittelt werden. Ein besonderes Highlight ist in diesem Zusammenhang der Einsatz des DIOS HygieneMobils, wodurch eine besonders praxisnahe Ausbildung ermöglicht wird. Nach Absolvierung des Lehrgangs zum/zur Hygienebeauftragten für die Zahnarztpraxis sollen die Teilnehmer/-innen in der Lage sein, die Hygiene durch Maßnahmen zur Erkennung, Verhütung und Bekämpfung von nosokomialen Infektionen zu verbessern.

Personalschulung inklusive praktischer Übungen

DIOS HygieneMobil: DAC, RDG, Sichtkontrolle per EDV, div. Tests und die Unterstützungsmöglichkeiten der Arbeit durch EDV-elektronische Dokumentation

METASYS: Manuelle Aufbereitung, Umgang mit Reinigungs- und Desinfektionsmitteln, Absaugung und Entsorgung dental, Hygienepläne

hawo: Unterschiedliche Siegelgeräte und die dazugehörigen Tests (Seal Check, Tintentest, Peel Test), Validierung

W&H: Aufbereitungsgerät – Assistina 3x3/3x2 | Sterilisationsprozess mit allen Tests (Helix-Test, Bowie & Dick) | Validierung

IWB Consulting: Händedesinfektion | Einteilung der Medizinprodukte in die Risikogruppen

DIOS HygieneMobil

Eine vollstufige, gesetzeskonforme Sterilgutaufbereitung auf höchstem technischen Stand auf weniger als 7 m² Grundfläche in einer Art Reisemobil.

Ein **Musteraufbereitungsraum**, in dem bei jedem Seminar demonstriert werden kann.



KURSIHALTE

- Einführung in die Hygiene
- Einführung in die Grundlagen der Bakteriologie und Mikrobiologie
- Berufsbild und Aufgaben von Hygienebeauftragten in der Zahnarztpraxis
- Grundlagen und Richtlinien in der Hygiene, Unfallverhütungsvorschriften
- Hygienepläne
- Hygienemaßnahmen bei übertragbaren Krankheiten (IfSG)
- Abfall und Entsorgung
- Instrumentenkunde
- Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten
- Räumliche und organisatorische Aspekte des Aufbereitungsraumes
- Händedesinfektion
- Schwerpunkte der Aufbereitung:
 - Sachgerechtes Vorbereiten (Vorbehandeln, Sammeln, Vorreinigen, Zerlegen)
 - Reinigung/Desinfektion, Spülung und Trocknung
 - Prüfung auf Sauberkeit und Unversehrtheit
 - Pflege und Instandsetzung
 - Funktionsprüfung
 - Verpackung und Sterilisation
 - Kennzeichnung
 - Umgang mit Sterilgut und Sterilgutlagerung
- Anforderungen an den Betrieb von Reinigungs- und Desinfektionsgeräten (RDG)
- Erstellen von Verfahrens- und Arbeitsanweisungen zur Aufbereitung
- Aufbereitung von Praxiswäsche
- RKI/BfArM/KRINKO 2012
- Medizinproduktegesetz (MPG)
- Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV)
- Desinfektionspläne
- Funktion und Aufbewahrung hygiene-relevanter medizinisch-technischer Geräte und Instrumente/Gerätebuch

Inklusive umfassendem Kurskript!

Abschluss

Lernerfolgskontrolle durch Multiple-Choice-Test // Online-Prüfung (Die Zugangsdaten erhalten Sie am Ende des Kurses.)
Zertifikat nach bestandener Online-Prüfung

Dieser Kurs wird unterstützt durch:

dios

hawo

METASYS
MEDICAL TECHNOLOGY

W&H



SEMINAR B

AUSBILDUNG ZUR QUALITÄTSMANAGEMENT- BEAUFTRAGTEN QMB

Referent: Christoph Jäger/Stadthagen

Seminarzeit: 9.00 – 18.00 Uhr

Qualitätsmanagement kann so einfach sein! Diese Ausbildung ist konzipiert worden für Praxen, die bereits ein QM-System eingeführt haben oder kurz davorstehen. Damit eine Einführung aber auch für die Weiterentwicklung Erfolg bringen kann, wird eine fachlich ausgebildete Qualitätsmanagement-Beauftragte benötigt. In zahlreichen interessanten Workshops erlernen die Teilnehmer die Grundelemente eines einfachen, schlanken und verständlichen QM-Systems. Die erste Erweiterung der QM-Richtlinie liegt auf dem Tisch. Hier wird unter anderem ein Risikomanagement gefordert. Neben der Risiko-Grundlagenvermittlung erlernen die Teilnehmer in einem speziell für Zahnarztpraxen entwickelten Seminar die selbstständige Erstellung dieser Risikoanalysen.

Verabschieden Sie sich von teuren QM-Systemen und investieren Sie in die Ausbildung derer, die Sie mit dem Aufbau bzw. mit der Weiterentwicklung beauftragt haben. Profitieren Sie bzw. Ihre QMB von der 26-jährigen Erfahrung des QM-Trainers Christoph Jäger. Wir werden Sie nicht enttäuschen.

Termine 2016

SEMINAR A

19./20. Februar 2016	Unna	Mercure Hotel Kamen/Unna
29./30. April 2016	Marburg	Congresszentrum Marburg
03./04. Juni 2016	Warnemünde	Hotel NEPTUN
10./11. Juni 2016	Berlin	Steigenberger Kanzleramt
16./17. September 2016	Leipzig	pentahotel
23./24. September 2016	Konstanz	hedicke's Terracotta
30. Sept./01. Okt. 2016	München	The Westin Grand Munich
07./08. Oktober 2016	Hamburg	EMPIRE RIVERSIDE HOTEL
04./05. November 2016	Wiesbaden	Dorint Pallas Hotel
11./12. November 2016	Essen	ATLANTIC Congress Hotel
02./03. Dezember 2016	Baden-Baden	Kongresshaus

SEMINAR B

20. Februar 2016	Unna	Mercure Hotel Kamen/Unna
30. April 2016	Marburg	Congresszentrum Marburg
04. Juni 2016	Warnemünde	Hotel NEPTUN
30. September 2016	München	The Westin Grand Munich
08. Oktober 2016	Hamburg	EMPIRE RIVERSIDE HOTEL
12. November 2016	Essen	ATLANTIC Congress Hotel
03. Dezember 2016	Baden-Baden	Kongresshaus

KURSORHALTE

QM-Grundwissen

Worauf kommt es eigentlich an? | Brauchen kleine Praxen eigentlich ein QM-System? | Sind alle Kolleginnen und die Chefs im QM-Boot? | Die gesetzlichen Rahmenbedingungen

Grundlagen der QM-Dokumentation

Grundlagen zum Aufbau eines schlanken QM-Handbuchs | Dokumentenlenkung und deren Revisionen | Die wichtigsten Unterlagen in unserem QM-System | Praxisabläufe leicht gestaltet

Änderungen der QM-Richtlinie vom 7.4.2014

Der PDCA-Zyklus als Motor eines QM-Systems | Was steht hinter einem Risikomanagement und wie kann ich diese neue Forderung umsetzen?

Verantwortung und Organisation

Wer ist in unserer Praxis eigentlich wofür verantwortlich? | Das Organigramm für Ihre Praxis

Haftungsentlastung durch wichtige Mitarbeiterbelehrungen

Wissenswertes zu Belehrungen | Anlässe einer Belehrung | Wichtige Vorsorgeuntersuchungen | Was müssen wir bei einem Schülerpraktikanten beachten?

Weitere wichtige Punkte

Download der neuen Unterlagen aus dem Internet | Die staatlichen Fördermittel für eine Praxisschulung | Weitere QM-Ausbildungen in Deutschland

Wissensabfrage der QMB-Ausbildung mit einem Multiple-Choice-Test

Inklusive umfassendem Kursskript!

Organisatorisches

SEMINAR A

Kursgebühr ZA (pro Kurs) inkl. Kursskript	250,00 € zzgl. MwSt.
Kursgebühr ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript	199,00 € zzgl. MwSt.

Teampreis

ZA+ZAH (pro Kurs) inkl. Kursskript	398,00 € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale (pro Kurs/Person)	98,00 € zzgl. MwSt.

50,00 € (netto) Frühbucherrabatt bei Anmeldung bis 31.12.2015.

SEMINAR B

Kursgebühr (pro Kurs) inkl. Kursskript	99,00 € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale (pro Kurs)	49,00 € zzgl. MwSt.

Die Tagungspauschale beinhaltet Kaffeepausen, Tagungsgetränke, Imbissversorgung. Das Skript erhalten Sie nach der Veranstaltung!

ORGANISATION/ANMELDUNG

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



www.praxisteam-kurse.de

Anmeldeformular per Fax an

0341 48474-290

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Für das **Seminar A** (Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte(r)) oder das **Seminar B** (Ausbildung zur QM-Beauftragten) melde ich folgende Personen verbindlich an. Bitte beachten Sie, dass Sie pro Termin nur an einem Seminar teilnehmen können:

	Seminar A		Seminar B		Seminar A		Seminar B
Unna	19./20.02.2016	<input type="checkbox"/>	20.02.2016	<input type="checkbox"/>	Konstanz	23./24.09.2016	<input type="checkbox"/>
Marburg	29./30.04.2016	<input type="checkbox"/>	30.04.2016	<input type="checkbox"/>	München	30.09./01.10.2016	<input type="checkbox"/>
Warnemünde	03./04.06.2016	<input type="checkbox"/>	04.06.2016	<input type="checkbox"/>			30.09.2016
Berlin	10./11.06.2016	<input type="checkbox"/>			Hamburg	07./08.10.2016	<input type="checkbox"/>
Leipzig	16./17.09.2016	<input type="checkbox"/>			Wiesbaden	04./05.11.2016	<input type="checkbox"/>
					Essen	11./12.11.2016	<input type="checkbox"/>
					Baden-Baden	02./03.12.2016	<input type="checkbox"/>
							08.10.2016
							12.11.2016
							03.12.2016

Name | Vorname

Name | Vorname

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter www.oemus.com) erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)

Neue S2k-Leitlinie zur Wasserhygiene in ZA-Praxen

| Dr. Hanno Mahler

Die Veröffentlichung neuer Verordnungen und Leitlinien gehört nicht gerade zu den Dingen, die Zahnärzte und Praxisbetreiber in Verzückung geraten lässt. Die reservierte Haltung ist nachvollziehbar: meist ist es die Sorge, dass der Arbeitsalltag wieder ein Stück stärker reglementiert und komplizierter wird. Es lohnt sich, die Voreingenommenheit zu überwinden und einen Blick in die S2k-Empfehlung „Hygienische Anforderungen an das Wasser in zahnärztlichen Behandlungseinheiten“ der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene (DGKH) und der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) zu werfen. Sie bringt Klarheit in ein bislang unübersichtliches und schwer verständliches Regelwerk.

Wie eine zahnmedizinische Installation hygienegerecht und gesetzeskonform zu planen, zu bauen und zu betreiben ist, wird durch die neue Wasserhygiene-Leitlinie leichter verständlich.

Endlich klar – (selbst-)verständliche Regeln der Wasserhygiene

Die Verkeimung von zahnmedizinischen Installationen ist ein fortschreitender Prozess, dem aktiv entgegengetreten werden muss. Für bauliche, apparative und handlungsabhängige Maßnahmen existieren Empfehlungen und Reglementierungen, welche erst durch die neue Leitlinie zur Wasserhygiene zusammenfassend dargestellt werden.

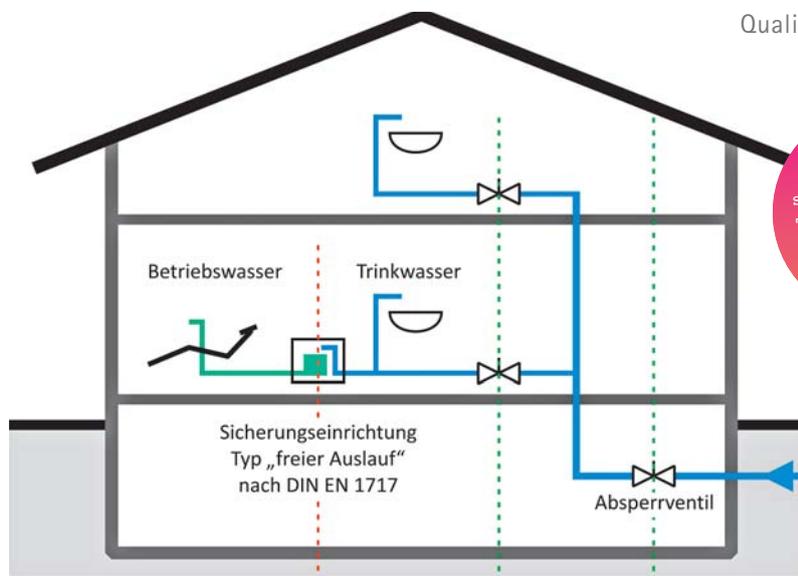
Der hygienebewusste Praxisbetreiber musste sich bislang aus einer Vielzahl von Regelwerken jene Teile herausdestillieren, welche für den passenden Installationsteil und Verantwortungsbereich geboten schienen (siehe Abbildung). Bei der Auswahl der Quellen kommt erschwerend hinzu, dass die Regelungsabsicht nicht die besondere Situation in der Zahnmedizin betrifft und es an ausführlichen Anweisungen für die technische Umsetzung fehlt. Die Folgen davon sind unterschiedliche Auslegungen und Würdigung der Quel-

len und die damit aufkommenden Missverständnisse. Beispielsweise fehlt in der Trinkwasserverordnung der direkte Bezug auf medizinische Einrichtungen. Auch verliert sie ihre Gültigkeit bei systemgetrennten Installationsteilen, was in der Zahnmedizin der Regelfall ist. In der Empfehlung der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention des Robert Koch-Instituts (KRINKO), häufig RKI-Richtlinie genannt, finden sich nur spärliche Angaben über die technische Verwirklichung der Hygienevorgaben. Hingegen ist die ausführliche Ingenieurs-Richtlinie VDI/DVGW 6023 zur Wasserhygiene für Laien schwierig zu interpretieren und überdies nicht frei verfügbar.

Die Wasserhygiene-Leitlinie: für Praxisinhaber ein Muss

Die neue Wasserhygiene-Leitlinie für die Zahnmedizin der DGKH und DGZMK fasst die bereits existierenden Regelungen zusammen und präsentiert sie in einem verständlichen und anwendbaren Format. Die Leitlinie gibt einen Überblick über den wissenschaftlichen Hintergrund der Hygieneproblematik und rechtliche Zuständigkeit der ihr zugrunde liegenden Quellen. Insbesondere werden die Inhalte der KRINKO-

Empfehlung ausführlich erörtert und diskutiert. Ein kurzer Abschnitt der Leitlinie legt die Risikopotenziale auftretender Verkeimung für verschiedenen stark gefährdete Patientengruppen dar. Wertvoll für Leser, die eine Neueinrichtung, Sanierungsmaßnahme oder die Anschaffung von Behandlungseinheiten planen, ist die punktweise Aufzählung besonders wichtiger Maßnahmen zur Praxisinstallation. Hierbei gibt die Leitlinie zentrale Forderungen aus der VDI/DVGW-Richtlinie 6023 wieder. Das Nichtbeachten dieser Richtlinie ist die bei Weitem häufigste Ursache für eine Verkeimung von Installationen. Auch wenn die VDI/DVGW-6023 praktisch bindend für eine Konformität mit der TrinkwV ist, sollte sie aus hygienischen Gründen ebenfalls auf Betriebswasser führende Leitungen angewendet werden. Die Wasserhygiene-Leitlinie bewertet in Behandlungseinheiten integrierte Systemtrennungen zu Recht als Schwachstelle. Vorzuziehen ist eine laut VDI/DVGW-6023 geforderte Systemtrennung der Behandlungseinheiten am Abzweigpunkt der Zuleitung. Dies ist nur scheinbar ein Widerspruch zur TrinkwV. Diese fordert nur das Vorhandensein einer Sicherung des Trinkwassers vor rückfließendem Nicht-Trinkwasser, aber nicht an wel-



rechtl. Rahmen	Hygienerichtlinie	Trinkwasserverordnung	
Zuständigkeit	Mieter/Praxisbetreiber	Eigentümer	Versorger

cher Stelle. Hygienegerechte Maßnahmen wie u.a. thermische Isolation der Leitungen, Schutz vor Stagnation und geeignetes Rohrmaterial gehören zum technischen Standard und sollten unbedingt beachtet werden. Die Leitlinie rät zur vertragsgebundenen Einhaltung der Vorgaben durch das ausführende Fachunternehmen.

Spülen, Entkeimen, Prüfen

Ein großer Teil der Leitlinie stellt hygieneerhaltende Maßnahmen beim Betrieb einer Behandlungseinheit vor sowie verschiedene Techniken zur Beseitigung von Verkeimung. Dazu passend findet sich im Anhang eine ausführliche Liste verschiedener Entkeimungsverfahren mit kurzer Bewertung. Im Anschluss wird deutlich darauf

hingewiesen, dass eine zumindest jährliche Kontrolle der Behandlungseinheiten durch eine mikrobiologische Prüfung erfolgen muss. Über die Notwendigkeit dieser Maßnahme herrscht noch verbreitete Unsicherheit. Letztlich enthält die Leitlinie eine Checkliste zur Hygieneprüfung von Behandlungseinheiten. Diese kann sich als nützlich zur Problemsuche und Kommunikation mit Fachunternehmen erweisen.

Fazit

Die Lektüre der S2k-Empfehlung zur Wasserhygiene verleiht dem geeigneten Leser Kompetenz im Umgang mit den technischen und rechtlichen Rahmenbedingungen der Wasserinstallation einer zahnmedizinischen Praxis. Praxisbetreiber, Eigentümer und Fach-

Rechtlicher Rahmen und Zuständigkeiten ein Trinkwasserinstallation mit zahnmedizinischer Einrichtung

leute ausführende Gewerke werden auf eine gemeinsame Basis gestellt und Verantwortlichkeiten abgegrenzt.

Anhand der Leitlinie lassen sich Forderungen an Fachunternehmen, Dentalhandel und Verantwortliche für die Wasserinstallation begründen und klar formulieren.

info.

S2k-Empfehlung der DGKH und DGZMK „Hygienische Anforderungen an das Wasser in zahnärztlichen Behandlungseinheiten“, AWMF Register Nr.: 075-002.



Infos zum Autor

kontakt.

Dr. Hanno Mahler

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

ANZEIGE

MAXIMALER SCHUTZ, HÖCHSTE PRÄVENTION

ES IST ZEIT, DIE DINGE IN DIE HAND ZU NEHMEN

MIT DEN REINSTEN HANDSCHUHEN AUF DEM MARKT

Unsere einzigartige MPXX™ - Technologie verringert Allergene und chemische Rückstände auf unquantifizierbare und nicht nachweisbare Werte und schaltet so das Risiko für allergische Reaktionen des Typs I und IV aus.

Untersuchungs- und OP-Handschuhe höchster Qualität

www.mpxx.com | info@mpxx.com

Sterilisatoren

Mehr Sicherheit, mehr Kapazität

| Susan Oehler

Dem Sterilisator kommt im täglichen Hygieneprozess eine Schlüsselrolle zu, denn er muss nicht nur für eine zuverlässige Keimabtötung sorgen, sondern die ihm anvertrauten Instrumente auch so schonend wie möglich behandeln. Um dieser Aufgabe gewachsen zu sein, sind hohe Qualitätsstandards hinsichtlich der Materialien und des Konstruktionskonzeptes erforderlich – so wie bei der neuen iClave-Sterilisatorensérie von NSK.

Das Sortiment an Übertragungsinstrumenten, die in einer Zahnarztpraxis zum Einsatz kommen, stellt einen nicht zu unterschätzenden Investitionswert dar. Je nach Praxisgröße und Mitarbeiteranzahl muss stets eine ausreichende Menge an Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen zur Verfügung stehen, auch wenn mehrere Exemplare gerade den Aufbereitungsprozess durchlaufen

mente, sondern auch ein genauer Blick auf die Eigenschaften der Aufbereitungsgeräte. Schließlich vertraut man ihnen Tag für Tag die Wartung und Pflege wertvoller und essenzieller Arbeitsutensilien an.

Als einer der führenden Hersteller von Hand- und Winkelstücken sowie Turbinen kann NSK auf langjährige Erfahrung bezüglich deren Aufbereitungsanforderungen, Stärken und Schwächen zurückblicken. Die Markteinführung eines eigenen Sterilisatorenprogramms ist daher ein nahe- liegender Schritt, den das Unternehmen mit der iClave-Serie nun gegangen ist. Sie umfasst zwei Klasse B- und einen Klasse S-Sterilisator.



Abb. links: Der iClave plus bietet 18 Liter Kammervolumen, die dank des fortschrittlichen Heizsystems voll ausgeschöpft werden können. Abb. Kreis: Die Kupferkammer ist von in Silikon eingelassenem Heizmaterial ummantelt, das die gesamte Kammer effizient und gleichmäßig erhitzt.

Effizient, aber schonend

Turbinen, Winkelstücke und andere dynamische Instrumente für den Einsatz in der Dentalmedizin setzen sich aus absoluten Präzisionsteilen

zusammen und erfordern aus diesem

Grund eine schonendere Sterilisation als massive Instrumente. Das A und O ist eine sorgfältige Handhabung, um Leistungsverluste zu vermeiden. Die im Modell iClave plus verbauter Kupferkammer weist eine im Vergleich zu Edelstahlkammern 18-mal höhere Wärmeleitfähigkeit auf, was sich positiv auf eine schnelle Erwärmung des Sterilisators auswirkt. Unterstützt wird dieser Effekt durch das fortschrittliche adaptive Heizsystem, welches eigens von NSK entwickelt wurde. Die Kupferkammer ist von in Silikon ein-



und damit nicht eingesetzt werden können. Es liegt also verständlicherweise im Interesse des Praxisinhabers, seine Arbeitsmaterialien bestmöglich zu schützen und somit deren langes Geräteleben zu gewährleisten, denn ständige Nachkäufe verschlissener Ausrüstung können teuer werden. Unter diesem Aspekt lohnt nicht nur von Beginn an die Anschaffung hochwertiger und damit widerstandsfähiger Instru-

gelassenem Heizmaterial ummantelt, das auch in der Satellitentechnologie zum Einsatz kommt und die gesamte Kammer effizient und gleichmäßig erhitzt. Die ausgeglichene Temperaturverteilung im Kammerinneren ist insofern besonders wichtig, als sie die nahe an der Innenwand liegenden Instrumente vor Überhitzung schützt. So lässt sich mit einer vergleichsweise kompakten Kammer ein Nutzvolumen erzielen, das dem gewöhnlicher 23-Liter-Kammern entspricht, da die Kammer bis zum Rand mit Sterilisiergut gefüllt werden kann, ohne einen Sicherheitsabstand zur Innenwand einhalten zu müssen. Ein positiver Nebeneffekt sind die sehr schnellen Sterilisationszyklen, die inklusive Trocknung nur 35 Minuten beim B-Klasse-Gerät in Anspruch nehmen. Dank der geringen Temperaturschwankungen innerhalb der Kupferkammer kommt es zu wesentlich weniger Kondensatbildung im Inneren der Instrumente, was einer effektiveren und schnelleren Trocknung zugutekommt. Da die Luft während des Trocknungsvorgangs zusätzlich durch einen Bakterienfilter geleitet wird, ist an dieser Stelle des Prozesses auch keine Rekontamination zu befürchten. Zudem wird das Sterilisierte durch die konstant gehaltene Temperatur geringeren Wärmeschocks ausgesetzt – das Material erfährt eine schonende und sichere Sterilisation. Ein weiterer Vorteil wirkt sich nicht nur auf die Betriebskosten des Zahnarztes positiv aus, sondern gibt auch der Umwelt einen Grund zur Freude: Da das Kammervolumen voll ausgenutzt werden kann und somit insgesamt weniger Sterilisationschargen benötigt werden, senken sich der Strom- und Wasserverbrauch.



Der iClave mini ist tragbar, leicht zu transportieren und speziell für die Sterilisation von Handstücken sehr gut geeignet.

mit zwei Thermometern, ausgestattet, um die Temperatur zu kontrollieren. Darüber hinaus trägt auch die jährliche Service-Erinnerungsfunktion dazu bei, Störungen zu vermeiden und die Zuverlässigkeit zu wahren.

Variable Auswahl

Die NSK iClave-Serie beinhaltet drei Sterilisator-Modelle. Mit dem iClave plus wird ein Standard Klasse B-Sterilisator mit 18 Litern Kammervolumen angeboten, während der iClave HP einen Klasse B-Sterilisator mit 4,5 Litern Kammervolumen darstellt. Der iClave mini ist dagegen ein Klasse S-Sterilisator mit extrem kompakten Abmessungen, der sich speziell für dentale Kleininstrumente (massive Instrumente, z.B. Handinstrumente o.ä.), empfiehlt. Ergänzt wird die Sterilisatoren-Serie von NSK durch eine Reihe sinnvoller Accessoires.

Ein ausgeklügeltes Prozessevaluierungssystem garantiert jederzeit die Qualität des gesättigten Wasserdampfes entsprechend der Druck- und Temperaturparameter und kontrolliert effizient ein sicheres Erhitzen sowie die Druck-erzeugung in der Kammer. Um die Dokumentation so einfach wie möglich zu gestalten, werden alle Sterilisationsprozesse auf einem USB Flash-Laufwerk aufgezeichnet. Mit vorhandener Textsoftware können die Dateien aller Zyklen eingesehen und ausgedruckt werden, sodass ein lückenloser Nachweis dieses Aufbereitungsschrittes gewährleistet ist.

Nicht nur die im iClave sterilisierten Instrumente, sondern auch das Gerät selbst profitiert von der gleichmäßigen Temperaturverteilung im Inneren der Kupferkammer. Durch die reduzierte Belastung kommt es zu einer wesentlich geringeren Anfälligkeit für Betriebsstörungen. Zugunsten eines reibungslosen Behandlungsablaufes wird die Einhaltung der Parameter vor jedem Zyklus nochmals überprüft: iClave plus und iClave HP sind mit jeweils drei Thermometern, iClave mini



Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin

kontakt.

NSK Europe GmbH
Elly-Beinhorn-Straße 8
65760 Eschborn
Tel.: 06196 77606-0
info@nsk-europe.de
www.nsk-europe.de

Rechtssichere Zuverlässigkeit

Für den Praxisinhaber ist das wichtigste Kriterium eines Sterilisators natürlich dessen Verlässlichkeit im Hinblick auf die geltenden Hygienerichtlinien. Die Sterilisatoren der iClave-Serie entsprechen der EN 13060 und sind damit für die Sterilisation sämtlicher Instrumente, auch solcher mit Hohlräumen, geeignet.

ANZEIGE

Videos | Touren | Objekte

Für den perfekten Webauftritt.

www.360grad.oemus.com

360grad

Selbstverwirklichung durch Praxis- und Hygienekonzept

| Dr. Kristina Grittner

Nach 20-jähriger Selbstständigkeit in einer 130 Quadratmeter großen Praxis störten mich dort zunehmend die Lichtverhältnisse, die dunklen Farben, die Hellhörigkeit, die Enge sowie der dadurch bedingte stressige Arbeitsablauf. Auch die beschränkten Möglichkeiten für die Instrumentenaufbereitung waren für mich nicht ausreichend. Eine Veränderung war notwendig. Patienten und Mitarbeiter geben mir heute das Gefühl, in meiner neuen Praxis mit einem Konzept, das Hygiene und Sicherheit in den Mittelpunkt stellt, alles richtig gemacht zu haben.



Bei der jahrelangen Planung der neuen Praxisräume standen für mich der Patient, das Personal und die behandelnden Ärzte im Mittelpunkt. Deshalb kam nur ein Erstbezug in einen Neubau infrage, bei dem ich schon bei der Grundrissplanung mitgestalten konnte. Vor etwa zwei Jahren wurde das Projekt „Noldehaus“ in Velbert (Nordrhein-Westfalen) realisiert – ein Ärztehaus, das zahlreiche Fachbereiche beherbergt. Dort gab es auch ausreichend gestalterischen Freiraum für die Umsetzung meiner Pläne. So entstanden auf 300 Quadratmetern

mehrere Behandlungsräume, ein einladender Empfangsbereich mit Warteraum sowie diverse Mitarbeiterräume und Terrassenflächen. Wir verfügen nun sowohl über ein Prophylaxezimmer als auch über vier weitere Behandlungsräume, die jeweils mit ihrer Inneneinrichtung, Farbgestaltung und dentalen Ausstattung an die Anforderungen der Bereiche Paro, Endo, KONS und zahnärztliche Therapie angepasst sind. Zusätzlich ist ein OP-Zimmer mit geschlossenem Aufwachraum vorhanden. Ein großzügig gestalteter Röntgenraum mit digitalen und konventionellen Rönt-

engeräten, die mit allen Zimmern über die EDV vernetzt sind, komplettiert den Behandlungsbereich. Die Kombination von klaren Strukturen, moderner Technologie, viel Licht und der Blick ins Freie waren mein Ziel. In jedem Zimmer hat der Patient die Möglichkeit, auf die Silhouette der Stadt oder auf unsere begrünte Gartenterrasse zu schauen.



Für eine zuverlässige Innen- und Außenreinigung von Hand- und Winkelstücken sorgt die Assistina 3x3.

Schwerpunkt Hygienemanagement

Die Schwerpunktsetzung unserer Praxis spiegelt sich auch in der Farbgestaltung mit Weiß (für Sauberkeit und Hygiene), Grau (für schlichte Eleganz) und Grün (für Natur) wider. Neben der angeneh-

OPTIMIEREN SIE IHR HYGIENEMANAGEMENT

ENTDECKEN SIE DIE DIGITALE PRAXISDOKUMENTATION DOC
VON HENRY SCHEIN.



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

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

Erfolg verbindet.

Möchten Sie mehr erfahren?
Dann kontaktieren Sie uns!

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

E-Mail: hygiene@henryschein.de

 **HENRY SCHEIN®**
DENTAL



Video
Assistina 3x3



Die Aufbereitung erfolgt in verschiedenen Schleusen. Die einzelnen Bereiche „Rein“ und „Unrein“ sowie die Aufbewahrung sind räumlich weitestgehend voneinander getrennt und nur mit einer Durchreiche verbunden. Daraus ergibt sich eine wirtschaftliche, optimale Handhabung der wiederaufbereiteten Instrumente bei höchstmöglicher Sicherheit für Personal und Patienten. Seitdem ich als Zahnärztin arbeite, war mir die Hygiene immer sehr wichtig. Um unseren Patienten die größtmögliche Sicherheit zu bieten, wird deshalb jedes Hand- und Winkelstück nach der Behandlung direkt gereinigt und sterilisiert. Hierfür steht uns ein ausreichend großer Satz an Instrumenten zur Verfügung. Sie befinden sich in geeigneten Containern und Trays.

Abb. oben: Schon mit wenigen Handgriffen und innerhalb von nur sechs Minuten können Instrumente mit der Assistina aufbereitet werden. – Abb. unten: Die Instrumente werden genau auf zurückbleibende Verschmutzungen überprüft, bevor sie eingeschweißt und autoklaviert werden.

und alle Vorschriften berücksichtigende Räumlichkeiten, die es den Mitarbeitern leicht machen, die erforderliche Ordnung in diesem wichtigen Bereich umzusetzen und einzuhalten. Trotz der strengen Trennung nach Arbeitsvorgaben gibt es dennoch ineinander überfließende Arbeitsvorgänge. Alles ist sehr überschaubar und rationell aufgebaut.

men, stressfreien Atmosphäre, die in allen Zimmern der Praxis herrscht, lege ich großen Wert auf die Umsetzung der Instrumentenaufbereitung. In unserer Praxis finden sich sehr durchdachte

Optimale Aufbereitung ohne Universalgerät

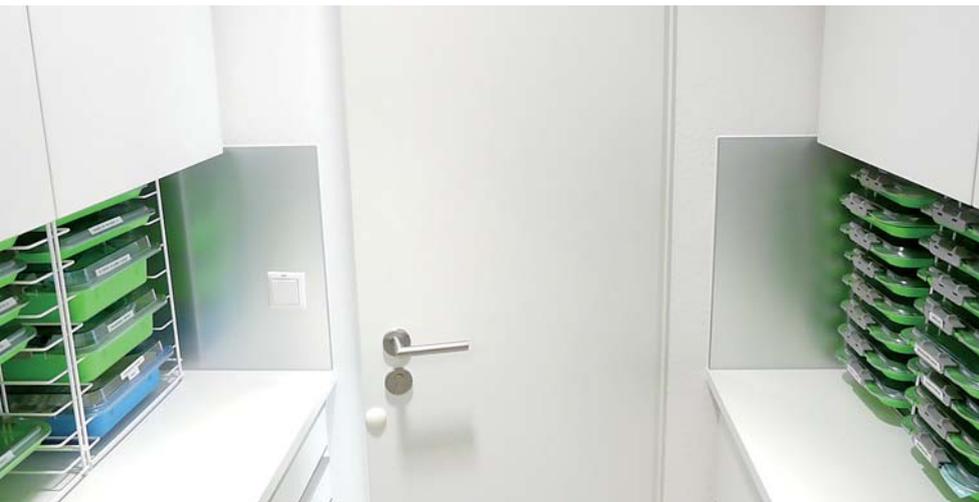
In der alten Praxis mussten alle Instrumente von Hand gereinigt werden. Um die Abläufe in der neuen Praxis zu vereinfachen, steht jetzt eine

Assistina 3x3 von W&H bereit. Das Gerät war eine sehr gute Kaufentscheidung. Die Assistina reinigt die Instrumente automatisch von innen



W & H Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen





Im abgetrennten Aufbewahrungsraum warten die sterilisierten Instrumente auf ihren nächsten Einsatz.

und außen und arbeitet dabei sehr zuverlässig. Innerhalb von nur sechs Minuten können so drei Hand- und Winkelstücke gleichzeitig gereinigt werden. Auch die automatische Ölpflege erfolgt sorgfältig und unterstützt damit eine hohe Lebensdauer unserer Instrumente. Über das selbsterklärende Bedienfeld der Assistina kann die Aufbereitung auch ohne vorherige Schulung ganz einfach gestartet werden. Das entlastet natürlich unsere Mitarbeiter. Der validierte Reinigungsprozess erlaubt es, den Anforderungen aus dem Qualitätsmanagement gerecht zu werden, bei gleichzeitiger Wertehaltung der Turbinen und Winkelstücke. Für anderes Instrumentarium verwenden wir einen Thermodesinfektor. Bei der anschließenden Sterilisation des gesamten Instrumentariums kommen zwei Klasse-B-Autoklaven zum Einsatz.

Ein All-in-One-Gerät war für unsere Praxis keine Option, denn die zwei getrennten Aufbereitungsbereiche machen die Verwendung eines Universalgerätes schwierig. Die Anschaffung eines weiteren Autoklaven wäre außerdem mit zusätzlichen Kosten für Dokumentation, Helix, Validierung, Reparaturen und Wartung verbunden gewesen. Auch der Kauf eines Desinfektionsapparates, der mit Chemie arbeitet, stand für mich persönlich nicht zur Diskussion. Einerseits ergibt sich aus den RKI-Richtlinien die klare Bevorzugung der thermischen Desinfek-

tion. Andererseits kam der Einsatz von nur begrenzt wirksamen Chemikalien für uns nicht infrage. Auch für die Haltbarkeit der Instrumente ist der ständige Kontakt mit aggressiven Flüssigkeiten nicht gerade vorteilhaft. Deshalb stellt für uns die Assistina 3x3 in Verbindung mit einem Klasse-B-Autoklav die optimale Lösung dar.

Besonders W&H haben wir stets als einen kompetenten Partner erlebt, auf den wir vertrauen können.

Praxis mit Wohlfühlfaktor

In unserer Praxis in Velbert sollen sich Patient und Praxisteam wohlfühlen. Dazu gehört einerseits die entspannungsfördernde Praxisgestaltung und andererseits die professionelle Arbeit von der Behandlung bis zur Praxishygiene. Die wachsende Zahl der zufriedenen Patienten, die zudem durch ihre Empfehlung unseren Patientenstamm täglich vergrößern, bestärkt mich in der Annahme, das richtige Konzept gewählt zu haben. Auch die Mitarbeiter, mich eingeschlossen, fühlen sich sehr wohl bei der täglichen Arbeit. Für mich hat sich mit der neuen Praxis ein Traum erfüllt. Diese Zufriedenheit möchte ich gerne an die Patienten weitergeben.

kontakt.

**Dr. med. dent. Kristina Grittner
ZA Yasha Rajabi**

Noldestr. 5, 42551 Velbert
Tel.: 02051 254143
praxis@dr-grittner.de
www.dr-grittner.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

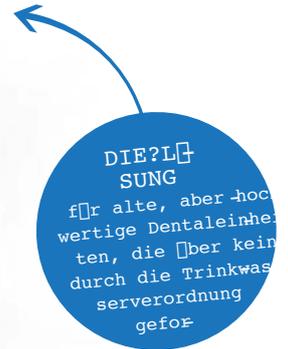


**JETZT
Testen!**
Ideal für den
Gebrauch in
der Praxis



(Wasser-)Hygiene

Mit Rechtssicherheit zur Kostenreduktion



| Jan Papenbrock, Christian Mönninghoff

Häufig wird ob des steigenden Kostendruckes durch Hygieneanforderungen in der Zahnarztpraxis in der (Zahn-)Ärztenschaft geklagt. Dass sich aber gerade durch die korrekte und intelligente Umsetzung bspw. der RKI-Empfehlung oder des MPG in der täglichen Praxis genauso aber auch Kosteneinsparungen realisieren lassen, wird von Ärzten in der Regel selten erwartet. Dabei ist es gerade die oberflächliche oder gar gänzlich falsche Anwendung von Rechtsnormen, die sich besonders kostentreibend im Alltag auswirkt.

Vor allem in dem oftmals ungeliebten Themenfeld Hygiene wirkt sich genaue Kenntnis der Materie als messbarer direkter und indirekter Wettbewerbsvorteil aus. Kostenersparnisse sind zeitnah in jeder Bilanz nachvollziehbar, die Früchte der zuvor hergestellten Rechtssicherheit immer nach Eintritt des Ernstfalls.

Hohe laufende Kosten durch Medizinprodukte

Insbesondere beim Betrieb von dentalen Medizinprodukten sind die Kosten durch Wartung, Reparaturen

und Verbrauchsmaterialien gestiegen. Hier lohnt es sich, genauer hinzuschauen, um beurteilen zu können, welche Maßnahmen aus rechtlicher, technischer und wissenschaftlicher Sicht geboten sind und welche nicht. Der Wunsch sich „nur aufs Arbeiten“ konzentrieren zu können ist aus Sicht der Behandler/-innen zwar sehr gut verständlich, hat unserer Erfahrung nach jedoch wenig mit der Realität gemein, wenn gleichzeitig auch auf wirtschaftliche Effizienz Gewicht gelegt wird.

Mit Expertenwissen zur Fehleranalyse

Einer der höchsten Kostenposten in der Zahnarztpraxis 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 vorgeschlagenen Intensiventkeimungen der Einheiten aufgrund von wasserhygienischen Mängeln führen dabei zu Kosten von bis zu mehreren Tausend Euro jährlich – und das ohne Garantien auf Teile oder eine dauerhafte hygienische Problemlösung herbeiführen zu können, dafür aber oft verbunden mit Korrosions- oder Degradationsschäden, die erneut immense Reparaturkosten zur Folge haben können.

Darüber hinaus ist zu sagen, dass schwere Konstruktionsmängel, Designfehler und der Einsatz ungeeigneter Biozide (Wasserstoffperoxid) in Dentaleinheiten den hygienischen und normkonformen Betrieb gemäß MPG und RKI für Betreiber grundsätzlich unmöglich machen können. Der großflächige Einsatz von für das Biofilmwachstum förderlichen Kunststoffen führt in der Folge häufig zu horrenden Reparaturkosten in den Behandlungseinheiten. Hier können oft nur noch individuell entwickelte Lösungsverfahren helfen (Abb. 1).

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,

ANZEIGE

Es kommt eben nicht immer auf die Größe an.

PerioChip®

www.periochip.de



Abb. 1: Freie Fallstrecke gemäß DIN EN 1717 in Dentaleinheit.

oft nicht einmal bei auswertenden Laboren vorausgesetzt werden kann. Entsprechend besteht die Tatsache, dass Bezirksregierungen, Gewerbeaufsichtsämter und Gesundheitsämter den Nachweis verlangen, dass Einheiten ordnungsgemäß aufbereitet, beprobt (DIN EN ISO 19458) und gem. MPG und Trinkwasserverordnung betrieben 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 beim Entwickler und Hersteller erworben wird, der die Normenkompetenz, Herstellung und Entwicklung auf seiner Seite hat.

Bestehende Ressourcen nutzen

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 nicht zwangsläufig durch neuere Modelle ersetzt werden. Wie sieht hier eine kostengünstige Alternative aus, die gerade weniger finanz-

starke Praxen vor der Investition in eine neue Einheit zu Kosten in Höhe eines Fahrzeugs der gehobenen Mittelklasse bewahrt?

Die Lösung: **BLUE SAFETY SAFEBOTTLE**

Durch effizientes Management 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 lässt es sich so vermeiden, gut 40.000 EUR für eine neue Einheit auszugeben – auch um Ressourcen zu schonen und Gutes zu erhalten.



info.

Wer ist BLUE SAFETY?

BLUE SAFETY bietet ganzheitliche Lösung für technische und wasserhygienische Probleme in der Zahnmedizin aus einer Hand an und hält dabei sämtliche Normen zur rechtskonformen mikrobiologischen Beprobung von desinfektionsmittelhaltigem Wasser aus zahnärztlichen Behandlungseinheiten ein.

Wenn es um den abgesicherten (Weiter-) Betrieb von Dentaleinheiten und Kosteneinsparung geht, helfen die Experten von BLUE SAFETY gern weiter.



Infos zum Unternehmen

kontakt.

BLUE SAFETY GmbH

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



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

Sterilisation:

B-Klasse-Autoklav mit Kammertechnologie

NSK stellt mit der iClave-Serie das erste eigene Sterilisatoren-Programm vor, welches zwei B-Klasse- und einen S-Klasse-Sterilisator umfasst.

Turbinen, Winkelstücke und andere dynamische Instrumente für den Einsatz in der Dentalmedizin bestehen aus hoch präzisen mechanischen Teilen und erfordern daher eine schonendere Sterilisation als massive Instrumente. Aus diesem Grund hat sich NSK bei all seinen Sterilisatoren für eine Kupferkammer entschieden, da Kupfer die ca. 18-fache Wärmeleitfähigkeit im Vergleich zu Edelstahl aufweist und sich somit positiv auf eine schonende Sterilisation auswirkt – ganz besonders in Verbindung mit einem speziellen, adaptiven Heizsystem. Hierbei umgibt ein in Silikon eingelassenes Heizmaterial die Kupferkammer und bringt die positiven Eigenschaften in Bezug auf die Wärmeleitfähigkeit maxi-



mal zur Geltung. So herrscht in der gesamten Kammer eine gleichmäßige Temperatur. In einem Sterilisationszyklus können bis zu 50 Prozent mehr Instrumente sterilisiert werden als mit einem herkömmlichen Gerät desselben Volumens.

Ein positiver Nebeneffekt sind die sehr schnellen Sterilisationszyklen, die inklusive Trocknung nur 35 Minuten (B-Klasse-Sterilisatoren) bzw. 18 Minuten (S-Klasse) in

Anspruch nehmen. Dies bedeutet eine schnelle Wiederverfügbarkeit der Instrumente im Praxisbetrieb. Aufgrund der geringen Temperaturschwankungen innerhalb der Kammer entsteht kaum Kondensat. Die NSK iClave-Serie beinhaltet folgende Modelle: iClave plus, ein Standard B-Klasse-Sterilisator mit 18 Liter Kammervolumen für eine Vielzahl von Instrumenten und mit hoher Kapazität, iClave HP, ein B-Klasse-Sterilisator mit 4,5 Liter Kammervolumen, sowie iClave mini, ein S-Klasse-Sterilisator mit extrem kompakten Abmessungen speziell für dentale Kleininstrumente. Ergänzt wird die Sterilisatorenreihe von NSK durch eine Reihe sinnvoller Accessoires.



Infos zum Unternehmen

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

Praxismanagement:

Multimediasystem vereinfacht Workflow und QM



Info-Filme und Unterhaltungsprogramme speichern und abrufen. Des Weiteren gehört zum System eine hochauflösende Intraoralkamera mit Autofokus und Bar-/QR-Code-Erkennung, so werden z.B. die verwendeten Materialien im System eingegeben, wie auch ein interaktiver 2-D/3-D-Röntgen-Viewer. Eine besondere Funktion bietet vision U mit der Aufzeichnung aller Daten vor, während und nach der Behandlung. Das vereinfacht ein Qualitätsmanagement und bedeutet für die Praxis mehr Sicherheit. Alle Arbeitsschritte an der Einheit werden angezeigt, die Helferin weiß so genau, was zu tun ist, und kann die Arbeiten nach der Durchführung per Klick bestätigen. Integriert ist auch eine Wartungs- und Service-Plattform, die im Hintergrund Betriebsstunden für alle wesentlichen Komponenten aufzeichnet, Störungen, Fehlfunktionen oder anstehende Wartungsarbeiten meldet und optional auch einen externen Diagnosezugriff ermöglicht. ULTRADENT verwirklicht mit vision U ein Vielfaches an technischen Visionen und schafft somit schon heute die Faszination einer zukunftsorientierten Zahnarztpraxis.

vision U, das digitale Multimediasystem von ULTRADENT, bietet Systemkontrolle und Ferndiagnose, speichert Daten für Ihr Qualitätsmanagement und kann auch als Diagnosemonitor für Röntgenbilder verwendet werden. Dabei ist das interaktive System spielerisch einfach und intuitiv zu handhaben und lässt sich mit einem 21,5 Zoll großen Multi-Touchscreen so schnell bedienen wie ein iPad. Es kann



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

Infos zum Unternehmen

Mundspiegel:**Selbstreinigende Spiegeloberfläche optimiert Sicht**

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



ermöglicht die Ausstattung des EverClear™ mit einem Mikromotor, der mit 15.000 Umdrehungen in der Minute die Spiegeloberfläche dreht und so Wasser, Schmutz, Speichel und Blut wegschleudert. Der Mundspiegel ist dabei ultraleicht und handlich. Das Instrument ermög-

licht 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

Rotierende Instrumente:**Komposit-Poliersystem bringt Hochglanz ohne Zerkratzen**

Beliebt, bewährt und optimiert – die SHOFU Dental GmbH hat das Super-Snap Poliersystem für mikrogefüllte und Hybrid-Komposite um zwei Produkte erweitert: Die neuen Super-Snap X-Treme-Polierscheiben, eine Weiterentwicklung der grünen und roten Super-Snap-Scheiben, sind dicker und erlauben einen höheren Anpressdruck während der Politur. Sie zeichnen sich durch längere Standzeiten und eine erhöhte Festigkeit aus. Dabei bleibt ihre bekannte Flexibilität im interproximalen Bereich jedoch sicher erhalten.

Eine weitere Besonderheit stellen die roten Super-Snap X-Treme-Scheiben dar: Sie weisen erstmals eine 3-D-Beschichtung

auf, die das Zusetzen oder Verklumpen der Scheibenoberfläche und Sekundärkratzer durch Polierstaub sicher verhindert. Die Super-Snap X-Treme-Scheiben sind beidseitig beschichtet und jeweils in den beiden Größen Standard und Mini erhältlich. Die grünen Scheiben werden zur Politur, die roten Scheiben zur Hochglanzpolitur empfohlen.



Infos zum Unternehmen

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

SHR

dent concept gmbh

Wir gestalten unseren Showroom neu! Alles muss raus!

Ausstellungsstück

Jetzt nur € **15.900,-**

X-MAS SALE

FINN DENT

Finndent FD 8000

Diese langjährig bewährte Behandlungseinheit mit hängenden Schläuchen ist solide aus Metall konstruiert und fest am Standkörper montiert. Sie besticht durch vielfach erprobte Qualität in einem aktuellen Design. Die Instrumente lassen sich flexibel und ergonomisch auf den Arzt ausrichten. Zudem verfügt die Behandlungseinheit über eine komfortable Fußsteuerung und ist wartungsarm sowie zuverlässig. Die Keramikspeischaale abnehm und sterilisierbar.



Ausstellungsstück

Jetzt nur € **15.900,-**

X-MAS SALE

Ritter
THE DENTAL EXPERTS

Ritter Aria EXCELL SR

Bei der ARIA EXCELL SR mit hängenden Schläuchen treffen Effizienz und Anwenderfreundlichkeit auf pure Ästhetik und Individualität. Die ARIA SR verbessert die Effizienz in der Zahnarztpraxis mit einfachen und praktischen Lösungen. So verfügt die Einheit über 6 Instrumentenhalter. Dies ermöglicht komfortables Entnehmen und Zurücklegen der Instrumente. Durch die perfekte Ergonomie ist eine Behandlung in der 9 Uhr bis 12 Uhr Position möglich.



Ausstellungsstück

Jetzt nur € **14.900,-**

X-MAS SALE

Carestream
DENTAL

Carestream CS 8100

Das benutzerfreundliche CS8100 besticht durch folgende Merkmale:

Vereinfachte Patientenpositionierung: „Face to Face“, ohne Spiegel, Rollstuhlgängig, Aufnahme: 10 Sekunden, Intuitive Benutzeroberfläche, PAN Programmfunktionen, Anpassung der Patientenanatomie, Reibungslose Bildaufnahme durch den fortschrittlichen CMOS-Sensor und das vibrationsfreie Bewegungssystem des Gerätes, 4 Auswahlstufen für die Patientenmorphologie, 3 Kieferformen



Alle Artikel sind Ausstellungsstücke, alle Artikel inkl. Lieferung und Montage. Preise zzgl. 19% MwSt.. Angebote gültig solange der Vorrat reicht.

Weitere Angebote und Detailinformationen erhalten Sie telefonisch unter: **02151 65100-0**

INSPIRIERT? FORDERN SIE UNS HERAUS!

SHR dent concept gmbh
Maysweg 15 | 47918 Tönisvorst/Krefeld
www.shr-dental.de

Instrumentenaufbereitung:

Wasser- und energiesparende Reinigungsautomaten



Die neuen Thermodesinfektoren von Miele Professional sind so leistungsstark und sicher wie nie zuvor. Kern der neuen Serie mit 60 Zentimeter breiten Untertischgeräten ist ein innovatives Spülsystem: Eine patentierte, drehzahlvariable Umwälzpumpe passt den Wasserdruck den Anforderungen in den jeweiligen Programmphasen an. Dies spart Wasser und Energie. In der Pumpe sind auch alle Heizelemente integriert. Somit können sich im Spülraum keine

Verschmutzungen absetzen. Die Versorgung von Wasser und Trocknungsluft erfolgt aus der Spülraumrückwand. Die Spülflotte wird horizontal zum Sprüharm geleitet. In Geräten mit der Ausstattung EcoDry öffnet sich nach Programmende automatisch die Tür, sobald die Temperatur im Spülraum 70°C unterschreitet. Dadurch entweicht die restliche heiße und feuchte Luft in kurzer Zeit aus dem Spülraum: Das Spülgut trocknet zuverlässig und kühlt schnell ab. In Modellen mit der Trocknungsfunktion DryPlus wird die im Spülraum verbleibende Feuchtigkeit von der aufgeheizten Trocknungsluft aufgenommen und durch den neuen Dampfkondensator nach außen geführt. Ein neuer Oberkorb erleichtert den Arbeitsalltag in der Praxis. Seine 22 Injektordüsen können jetzt mit entsprechendem Zubehör für die Aufbereitung aller zahnärztlichen Hohlkörperinstrumente genutzt werden – vom Speichelsauger bis zu Turbinen, Hand- und Winkelstücken.

Miele Professional
Tel.: 0800 2244644
www.miele-professional.de

Lachgassedierung:

Effektive Beruhigung von Angstpatienten und Kindern

Die Sedierung mit Lachgas hat sich auch 2015 weiter in Deutschland als sichere und wirtschaftliche Methode zur leichten Sedierung bei Angstpatienten, Würgereizpatienten und Kindern etabliert. BIEWER medical begleitet Zahnärzte in ganz Europa erfolgreich von der initiativen Praxisvorführung, über die hochwertige Ausbildung beim Institut für dentale Sedierung bis hin zur persönlichen Einweisung und einem unkomplizierten Service nach der Integration in die Praxis.



Modernste Geräte wie der sedaflow® slimline Digital erleichtern durch Effizienz, intuitive Bedienung sowie absolute Sicherheit die Einführung der Lachgassedierung in die Praxis. Eine stromlose Alternative bieten die klassischen und hochwertigen analogen Flowmeter von BIEWER medical. Ob in dem Fahrwagen sedaflow®, per Fahrständer-Lösung oder per Festeinbau in die Praxisräumlichkeiten integriert, können die analogen Mischer als kostengünstige Variante ebenso sicher und nachhaltig in die Praxistechnik aufgenommen werden. BIEWER medical bietet für den täglichen Einsatz mit den Maskensystemen PIP+™ und sedaview® von Accutron eine einzigartige Vielfalt an Größen, Farben und Düften. Die Masken sind für den Patienten das entscheidende Medium, daher profitieren die Anwender von der Vielzahl und Varianz der Masken ganz besonders in der Patientenkommunikation. Die Lachgassedierung kann so

für jede zahnärztliche Praxis einen absoluten Gewinn darstellen.

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



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

DUFTMARKETING

Schafft eine angstfreie Atmosphäre und baut negative Gerüche ab



SPITZENTECHNOLOGIE
Made in Germany



Scannen und mehr erfahren!



VOITAIR®

www.voitair.de
 82152 München – Tel: 089 89 555 100
 E-Mail: office@voitair.de

Entwickelt für Zahnärzte



3-D-Druck:

Hohe Präzision bei Zahnersatz aus dem Printer

Mit dem 3-D-Drucker Varseo aus dem Hause BEGO erweitert Henry Schein sein umfangreiches Portfolio an offenen CAD/CAM-Lösungen. Das System beinhaltet ein aufeinander abgestimmtes Portfolio aus 3-D-Drucker, zugehörigen wissenschaftlich abgesicherten Materialien, Softwaretools und Services. Der Varseo kann in bestehende offene, dentale CAD/CAM-Umgebungen einfach integriert werden. Neben einem umfassenden Material- und Versorgungsspektrum bietet die Produktneuheit eine hohe Baugeschwindigkeit. Je nach Indikation stehen derzeit fünf unterschiedliche Spezialharze zur Verfügung, die zur Herstellung von CAD/Cast-Modellgussgerüsten, Schienen, Bohrschablonen, individuellen Abformlöffeln und Modellen genutzt werden können. „Durch die Kombination von extra-/intraoralem Scan, CAD/CAM-Design und 3-D-Druck profitieren insbesondere



Dentallabore vom Zahnersatz aus dem Printer. Die Indikationen können schnell und mit hoher Präzision gefertigt werden. Die Technologie verschafft Laboren dank verbesserter Planung und effizienteren Produktionszeiten einen Wettbewerbsvorteil im Markt“, erklärt Uwe Herzog, Produktmanager CAD/CAM und ConnectDental bei Henry Schein Dental Deutschland GmbH. Die Erweiterung des 3-D-Druck-Produktportfolios ist Teil der ConnectDental-Aktivitäten von Henry Schein.

**Henry Schein Dental
Deutschland GmbH
Tel.: 0800 1700077
www.henryschein-dental.de**

Gesichtsschutzsystem:

Schilde bieten optimalen Kontaminationsschutz im Aufbereitungsraum

Vista-Tec ist ein seit 1989 auf dem Markt erhältlicher und überaus bewährter Gesichtsschutz der Polydentia SA, der sich ideal als Teil der Ausrüstung für den Aufbereitungsraum eignet. Vista-Tec ist das Schweizer Original und bringt als solches zahlreiche Vorteile mit sich: Sämtliche Materialien wählt Polydentia gezielt so aus, dass ein langlebiges und hochwertiges Produkt effizient schützt, federleicht ist und somit auch ein längeres Tragen problemlos möglich macht. Durch das ausgewählte Design, basierend auf ergonomischen Studien, sitzen die Schilde perfekt auf der Nase und sind auch über die eigene Brille tragbar. Damit bietet Vista-Tec die perfekte Verbindung aus



Funktionalität und Eleganz. Der Gesichtsschutz ist höhen- und winkelverstellbar, kratzfest, reflexarm, umweltfreundlich und vergilbt nicht. Die Schilde können mehrere Male verwendet werden, da sie leicht mit Polydentia Clean zu pflegen und zu reinigen sind. Darüber hinaus sind die Gesichtsschutzschilde auch separat als Nachfüllpackungen und das Gestell – latexfrei – in sechs modischen Farben erhältlich. Somit garantieren die Vista-Tec Faceshields den idealen Gesichtsschutz für den Aufbereitungsraum.

**Polydentia SA
Tel.: 0698 9914182
www.polydentia.de**

calaject™

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

Praxisausstattung:

Optimale Patientenlagerung schafft bestmöglichen Zugang



Seit 1980 entwickelt und fertigt das inhabergeführte Unternehmen BRUMABA Operationstische, OP-Hocker und Stühle, Patiententransportstühle sowie das passende Zubehör auf höchstem Niveau. BRUMABA ist hoch spezialisiert und profitiert von Technologien, deren Erfahrungs-

werte bereits auf Jahrzehnte zurückgreifen. Einen besonderen Augenmerk richtet BRUMABA dabei auf die Abläufe bei medizinischen Eingriffen im Kopfbereich und ist somit stark vertreten in den Fachbereichen Dental, Implantologie, Oral- und MKG-Chirurgie. In enger und ständiger Zusammen-

arbeit mit unter anderem Zahnärzten und Dentalchirurgen wird jedes Produkt mit einem Höchstmaß an Funktionalität und Flexibilität nahtlos auf die modernsten medizinischen Abläufe in den jeweiligen genannten Fachgebieten ausgerichtet. Die ständige Orientierung an der Praxis macht es dabei möglich, Lösungen zu schaffen, die innovativ und intelligent, auch im kleinsten Detail überzeugen. Dabei sind die Lösungen oftmals patentiert und ergonomisch noch dazu. Eine genaue Auswahl von erlesenen Materialien und eine hervorragende Verarbeitung sowie ein kritisches Qualitätsmanagement sorgen für eine überdurchschnittliche Qualität. Das wiederum verspricht eine sehr lange Lebensdauer und somit einen langen Praxiseinsatz der Produkte.

BRUMABA GmbH & Co. KG
Tel.: 08171 2672-0
www.brumaba.de

Lokalanästhetika:

Schmerzfreie und komfortable Injektion



CALAJECT™ hilft dem Zahnarzt, schmerzfrei zu betäuben. Das Geheimnis ist intelligentes und sanftes Verabreichen von Lokalanästhetika. Ein langsamer Fluss zu Beginn verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinal Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen

oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Haltung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Finger-

stütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden.

Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat. Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich entweder mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist, oder an schon bestehende Behandlungseinheiten anschließen.

CALAJECT™ fördert durch eine sanfte und schmerzfreie Injektionsbehandlung das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient.

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



Zahnfarbbestimmung:

Mit Tablet und App Farbe zuverlässig kommunizieren

Zum VITA-Angebot



Jetzt als Paket
nur 1.561 Euro
statt 1.721 Euro
[www.vita-zahnfabrik.com/
Easyshade-ZWP](http://www.vita-zahnfabrik.com/Easyshade-ZWP)

Anwendung können Patientenfotos aufgenommen oder importiert werden. Via Bluetooth lässt sich die mobileAssist-App mit dem VITA Easyshade® V verknüpfen. Die Ergebnisse der Zahnfarbmessung können so in die App übernommen und in gewünschter Form dargestellt werden. Dabei ermöglicht die App die Ausgabe aller Zahnfarben in den etablierten Standardfarbsystemen VITA SYSTEM 3D-MASTER, VITA classical A1–D4 sowie die Angabe von VITABLOCS-Farben und -Zahnaufhellungsfarben. Über die auf dem Tablet vorhandenen Kommunikationsprogramme können die digitalen Patientenvorstellungen anschließend zusammen mit den Farbwerten an beliebige Empfänger übertragen werden. Sichern Sie sich jetzt das revolutionäre VITA Easyshade® V-Kommunikationsset mit Samsung Galaxy Tab 4 für 1.561 Euro statt 1.721 Euro unter www.vita-zahnfabrik.com/Easyshade-ZWP

Eine exakte Farbbestimmung ist Garant für ästhetische Restaurationsergebnisse sowie eine wichtige Dokumentationsmaßnahme bei Zahnaufhellungsbehandlungen. Der Zahnfarbspezialist VITA hält deshalb derzeit ein ganz besonderes Angebot zur digitalen Farbbestimmung bereit: Mit dem neuen VITA Easyshade® V-Kommunikationsset inklusive Gratis-Tablet können Zahnfarben schnell, vollständig und sicher bestimmt und verschickt werden. Zusätzlich zur jünger-

ten Generation des bewährten Farbmessgeräts VITA Easyshade erhalten Praxen und Labore jetzt ein attraktives Samsung Galaxy Tab 4. Während das VITA Easyshade® V bereits einzeln einen großen Mehrwert für Zahnärzte und Zahntechniker in Planung und Kontrolle liefert, bringt die Verbindung mit dem Tablet eine zusätzliche Bereicherung für die Praxisvernetzung. Auf dem Tablet vorinstalliert ist die VITA mobileAssist Farbkommunikations-App. Mithilfe dieser

VITA Zahnfabrik
H. Rauter GmbH & Co. KG
Tel.: 07761 562-0
www.vita-zahnfabrik.com

Hygiene:

Farbenreiche Produktpalette von Handschuhen bis Patientenservietten

Bei Bedarf an Einmalhandschuhen, Mundschutz sowie Reinigungs- und Desinfektionsmitteln ist die RUNDAS GmbH als Groß- und Einzelhandel für Praxisbedarf und Hygieneartikel genau der richtige Ansprechpartner. Die Produkte sind qualitativ auf geprüftem hohem Level mit einem überzeugenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Bereits ab 100 EUR Netto-Warenwert wird in Deutschland versandkostenfrei geliefert. Kurze Kommunikationswege kennzeichnen das Unternehmen – ob online, telefonisch, per E-Mail oder Fax. Das in Dinslaken am Niederrhein ansässige Unternehmen ist bereits im neunten Jahr aktiv, mit einer ständig wachsenden Kundschaft. RUNDAS' Hauptklientel sind Zahnarzt-, KFO-/MKG-Praxen sowie Dentallabore aus ganz Deutschland. Darüber hinaus zählen auch Allgemeinmediziner,



Pflegedienste und Kliniken zum Kundenkreis – all jene, die tagtäglich, verlässlich und auf höchstem Niveau Hygiene groß schreiben. Im Bereich Einmalhandschuhe/-mundschutz und Dentalprodukte findet man im Onlineshop unter www.rundas.de oder im Katalog auch ausgefalleneres, zum Beispiel Kindermundschutz mit niedlichem Marienkäfermotiv oder stilisiertem Blumenmuster oder Absaugkanülen, Mundspülbecher und Handschuhe in vielfältigsten Farben. Neben den Klassikern in Weiß, Blau und Schwarz bietet das Unternehmen zum Beispiel Nitrilhandschuhe in den Farben Apfelgrün, Gelb, Lila, Orange, Pink, Rosa und Weinrot an.

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

ANZEIGE

FINDEN STATT SUCHEN. www.zwp-online.info **ZWP online**

Füllungstherapie

„Restauratives Doppel“ weist in die Zukunft

| Marcia Tümmeler

Ein halbes Jahr nach der Einführung des Füllungskonzepts EQUIA Forte auf der IDS 2015 lud Dentalspezialist GC am 16. September 2015 zu einem Workshop nach Bad Homburg ein, um sich mit ausgewählten Zahnärzten zu ersten Praxiserfahrungen auszutauschen. Gemeinsam mit dem bewährten EQUIA soll EQUIA Forte ein „restauratives Doppel“ bilden, das Patienten aller Generationen eine zukunftsorientierte Füllungstherapie bietet. Im Zuge der von Georg Haux (Prokurist, Leiter Vertrieb und Marketing, GC Germany GmbH) und Dr. Dana Adyani-Fard (Leiterin Professional Service, GC Germany GmbH) moderierten Veranstaltung standen die Teilnehmer zu einem anschließenden Gespräch zur Verfügung.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen in der Füllungstherapie und wie begegnen Sie diesen?

ZA Ingmar Rusch (Felsberg-Gensungen): Für mich zählen die adäquate Versorgung von Patienten mit geringeren finanziellen Mitteln und der demografische Wandel zu den künftigen Herausforderungen, denen sich unsere Praxis stellen muss. Ich habe auch die Erfahrung gemacht, dass die ästhetischen Ansprüche steigen. Gleichzeitig sollte das Füllungsmaterial möglichst wirtschaftlich und einfach zu verarbeiten sein. Darauf müssen wir uns einstellen und Lösungen finden. Die Füllungstherapie betrifft dies besonders, da sie einen beträchtlichen Teil unserer täglichen zahnärztlichen Arbeit einnehmen kann.

ZA Dr. Frank Stroh (Wetzlar): Die finanzielle Situation ist bei vielen Patienten heutzutage tatsächlich um einiges angespannter als noch vor einigen Jahren. Im zuzahlungsfreien Bereich kann ich dem mit Materialien wie EQUIA und EQUIA Forte entgegenkommen, denn beide sind über die gesetzliche Krankenversicherung abrechenbar und bieten mir indikationsbezogen eine wirtschaftliche Alternative für den



Georg Haux (hinten rechts) und Dr. Dana Adyani-Fard (4. von links) führten durch die Veranstaltung. (Quelle: GC)

Seitenzahnbereich. Davon profitieren unter anderem Kinder aus sozial schwächeren Familien, aber auch Erwachsene und Senioren.

ZA Dr. Andreas Borchert (Frankfurt am Main): Bei Kindern und Senioren spielt natürlich auch der Faktor Zeit eine wichtige Rolle – eine schnelle Versorgung erhöht hier die Patienten-Compliance oft maßgeblich.

Welche Restaurationsmaterialien setzen Sie im zuzahlungsfreien Bereich ein, in dem Amalgam nach wie vor als GKV-Standardleistung gilt?

ZA Dr. Martin Kauer (Großen-Buseck): Im Seitenzahnbereich war aufgrund seiner Vorteile schon immer GIZ (Anm. d. Red.: Glasionomerzement) Teil meiner Materialpalette. Seit 1993 arbeite ich mit Produkten von GC, unter anderem mit Fuji IX sowie EQUIA, und verwende nun auch das neue EQUIA Forte. In funktioneller Hinsicht bin ich schon lange von Glasionomermaterialien überzeugt und auch aus ästhetischer Sicht kann ich nichts Gegenteiliges sagen.

Stroh: Bei uns gibt es die Diskussion pro und contra Amalgam nicht. Ich



Dr. Martin Kauer (links) teilt seine EQUIA-Erfahrungen mit Ingmar Rusch und Dr. Dana Adyani-Fard. (Quelle: GC)

verwende es seit fast 20 Jahren nicht mehr und bisher gab es auch keinen Anlass, dies in Erwägung zu ziehen. Bei Kindern setze ich ausschließlich GIZ ein, denn ich möchte den Eltern in der Regel nicht die Bürde einer kostenpflichtigen Füllung auferlegen. Wer jedoch Kunststoff will, bekommt ihn natürlich. Bei Erwachsenen und Senioren nutze ich im zuzahlungsfreien Bereich hauptsächlich GIZ und auf Patientenwunsch schnell härtende Composites. Ich habe im Seitenzahnbereich die Erfahrung gemacht, dass einige Patienten nach dem Einsatz von Composite über kurzzeitige Hypersensibilitäten in den versorgten Bereichen klagten, was ich bei Glasionomermaterialien wiederum noch nicht feststellen konnte. Im sichtbaren Bereich, wo eine hohe Ästhetik gefragt ist, ist natürlich Composite die erste Wahl. Bei der Materialentscheidung sollte der Patient die größtmögliche Wahlfreiheit besitzen – was freilich nur mit einer breiten Materialpalette geht.

ZÄ Dipl.-Stom. Liane Fischer (Trier): Bei Kindern und finanziell limitierten Patienten, wie beispielsweise Studenten, setze ich neuerdings EQUIA ein. Gerade junge Familien verfügen oft über ein limitiertes Einkommen, wollen ihre Kinder aber auch beim Zahnarztbesuch gut versorgt wissen – das heißt Abstand vom Amalgam. Ich formuliere es mal so: Wenn es weniger oder keine finanziellen Zwänge gibt, existiert auch ein größerer Spielraum bei der Materialwahl. Umgekehrt ist es ähnlich: Wenn ich eine breite Materialpalette anbiete, kann ich auch bei den Patientenwünschen flexibler reagieren.

ZA Bernd Römer (Darmstadt): Auch ich nutze in der Kinderzahnheilkunde ausschließlich GIZ, darüber hinaus für Patienten jeden Alters. Die Vorteile liegen für mich auf der Hand: kleiner Preis, kurze Behandlungszeit, gute Ästhetik. Der Aussage, dem Patienten die größtmögliche Wahlfreiheit zu bieten, kann ich nur zustimmen.

Borchert: Ich sehe in der Abrechnungsfähigkeit zweifelsohne ein großes Thema bei allen sozialen Schichten. Eines möchte ich jedoch hervorheben: Bei der Wahl des geeigneten Füllungsmaterials ist uns Zahnärzten wie auch unseren Patienten die Kosten-Nutzen-Abwägung sehr wichtig – der Fokus sollte jedoch stets auf dem Nutzen für die Patienten liegen.

Das EQUIA-Konzept wurde bereits mehrfach genannt: Worin sehen Sie weitere Vorteile des Restaurationsmaterials?

Für Perfektion in der Praxis



BRUMABA
OPERATING TABLE SYSTEMS



WWW.BRUMABA.DE

Rusch: Ein Füllungsmaterial im Seitenzahnbereich muss für mich indikationsbezogen die funktionellen Ansprüche erfüllen, wirtschaftlich sein und ästhetische Ansprüche bedienen. All dies bietet EQUIA. Noch einmal zurück zu den künftigen Herausforderungen: Das Material füllt eine Lücke in der Therapie älterer Patienten. Unabhängig von der Altersgruppe lässt sich aber immer sagen, dass ein zufriedener Patient letztlich die beste Bestätigung unserer Arbeit ist.

Fischer: „... und ein zufriedener Patient, der einen weiterempfiehlt, ist die beste Werbung. Neben den genannten Aspekten sehe ich bei EQUIA übrigens in der Kapselform einen kleinen, aber feinen Pluspunkt. Denn im Hinblick auf sich ändernde Hygienerichtlinien kann sich dies als vorteilhaft erweisen.

Römer: Für mich ist bei EQUIA vor allem die verkürzte Behandlungszeit ein großer Vorteil. Meiner Erfahrung nach lässt sich eine EQUIA-Füllung in nur etwa vier Minuten legen. Das entscheidende bei einem Füllungskonzept sehe aber auch ich in dessen Funktionalität, und die ist bei EQUIA gegeben.

Borchert: Die Materialien sollten schnell einsatzbereit sein und keine umständlichen Gerätschaften bei der Anwendung benötigen. Dies ist zum Beispiel bei Hausbesuchen von Vorteil. Außerdem wichtig ist eine gewisse Speichelunempfindlichkeit – vor allem bei Patienten mit Hypersalivation. Hier ist EQUIA eine adäquate Lösung mit breitem Einsatzspektrum.

Das neue EQUIA Forte repräsentiert laut dem Hersteller GC die nächste Evolutionsstufe des EQUIA-Systems. Was können Sie uns bereits aus der Praxis davon berichten?

Rusch: Wenn man von einem Füllungsmaterial begeistert ist, ist man natürlich sehr gespannt bei der Einführung eines Nachfolgers. Für mich bedient EQUIA Forte alle Indikationen von EQUIA und erweitert dessen Einsatzspektrum nochmals. Bisher sehe ich die größten Vorteile im schnelleren Aushärten und der besseren Kantenstabilität. Um Aussagen zur Haltbarkeit treffen zu können, muss freilich Zeit vergehen.



Dipl.-Stom. Liane Fischer und Bernd Römer folgen der interessanten Gesprächsrunde. (Quelle: GC)

Borchert: EQUIA verwende ich bereits seit fast zehn Jahren und steige nun komplett auf EQUIA Forte um. Das Preis-Leistungs-Verhältnis von EQUIA ist gut; bei EQUIA Forte ist es meines Erachtens noch besser. Neben der bereits angesprochenen schnelleren Abbindezeit konnte ich eine bessere Stopfbarkeit und Verarbeitung feststellen. Die kürzere Behandlungszeit ist gerade in der Seniorenzahnheilkunde ein großer Vorteil. Hier wäre es gut, wenn der Kapselmischer für den mobilen Einsatz optimiert werden könnte.

Römer: Ich nutze EQUIA Forte neben EQUIA seit knapp zwei Monaten. Wie bei allen Produkten von GC stellte ich fest, dass ich sie nach einiger Zeit immer einen Tick besser als vergleichbare Materialien fand. Deshalb werde ich von EQUIA auf EQUIA Forte umsteigen. Der wesentliche Grund: Das Anwendungsspektrum erweitert sich, während die restlichen Vorteile bestehen bleiben und sogar verbessert wurden.

Kauer: Ich befinde mich ehrlich gesagt noch in der Findungsphase, tendiere aber mittlerweile zu EQUIA Forte. Wenn ich die Verbesserungen beim Handling und den physikalischen Eigenschaften betrachte, fällt mir die Entscheidung nicht schwer.

Stroh: Bisher nutze ich nur EQUIA, werde aber das neue Material in der Anwendung überprüfen – unter anderem aufgrund der angekündigten besseren mechanischen Eigenschaften.

Fischer: Mir geht es ähnlich. Ich habe mit meinen bisherigen Produkten von GC gute Erfahrungen gemacht und daher EQUIA Forte ausprobiert. Ob meine Erwartungen bezüglich Kantenstabilität und Reduzierung von Sekundär-

karies an Füllungsrandern in Erfüllung gehen, werde ich in der nächsten Zeit beobachten.

Wenn Sie einen Blick voraus werfen: Was macht die „EQUIA-Familie“ aus Ihrer Sicht zukunftssicher?

Rusch: Es mag abgedroschen klingen, aber viele Patienten sind einem steigenden ökonomischen Druck ausgesetzt – die Erfahrung mache ich zumindest in unserer Praxis. Es gibt mehr soziale Härtefälle in allen Altersgruppen und man braucht wirtschaftliche Füllungsmaterialien, um dem zu begegnen. Sei es EQUIA oder EQUIA Forte, beide eröffnen hier viele Türen.

Kauer: Eine Prognose abzugeben, ist schwierig. Einen Faktor für die Etablierung eines Materials sehe ich in der Patientenakzeptanz, die schwer vorherzusagen ist – siehe Amalgam. Fest steht, dass die Praxis aufgrund kommender Herausforderungen geeignete Alternativen braucht. Hier sind EQUIA und EQUIA Forte aus meiner Sicht vielversprechende Schritte.



Infos zum Unternehmen

kontakt.

GC Germany GmbH

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

1985-2015

30

InteraDent

Frohe Weihnachten

wünscht Ihnen das Team von InteraDent.

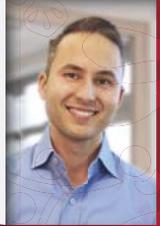
Wir wünschen Ihnen ein frohes Weihnachtsfest und für das kommende Jahr Glück, Gesundheit und Erfolg.

Mimon Amaanane, Recep Ayan, Ariane Baltzer, Stefanie Bathke, Rita Bauer, Jürgen Baumann, Andreas Behring, Heiko Bertram, Maha Bickel, Skelzen Blakaj, Franziska Brassat, Sigrid Brockmüller, Christian Bruhn, Sabine Bullwinkel, Sebastian Burau, Michael Buske, Gudrun Butschkat, Stephanie Böhm, Kirsten Caro, Ines Clements, Ayse Cosan, Andrea Dechert, Daniela Dechow, Katja Decker, Markus Dobbbrunz, Fabian Dolezych, Sylvia Dreher, Thomas Dütsch, Gerhard Ehler, Marco Ehler, Petra Engelke, Andrea Fagin, Alice Ferst, Stefanie Fiedler, Bianca Fischer, Eugenia Frade, Tomas Freytag, Kerstin Friese, Stefan Friese, Armin Gahbler, Ana-Mari Gelo, Martina Gothmann, Katharina Grabow, Claudia Grundstroem, Tobias Götttsche, Frauke Haase, Karsten Hackert, Christin Hain, Anja Heinen, Robert Hellhammer, Nicole Herz, Petra Hoffmann, Nina Homuth, Marina Hoyer, Karina Jeske, Monika Johannsen, Karin Jungbluth, Thomas Jörs, Ramona Kahl, Sandra Kitschler, Susanne Klaus, Petra Kohls, Andrea Krause-Jordan, Hans-Walter Krawolitzki, Tanja König, Uwe Lagemann, Jürgen Lehm, Grigoriy Litvinovskiy, Jörg Maaß, Iris Maeder, Dr. Charles Mamisch, Martina Marquardt, Nadine Mattern, Sandra Meier, Verena Moldenhauer, Katja Morgenthaler, Hans-Peter Mundorf, Petra Möhrke, Alexander Müller, Sandra Müller, Petra Netzel, Steve Palasz, Petra Poggensee, Sabrina Popp, Stephanie Prehn, Eric Puschner, Marika Rink, Mario Rockendorf, Kirsten Romeiks, Manja Sasse, Inga-Kerstin Schleussner, Eckhardt Schmidt, Dieter Schneider, Marko Schneider, Sabrina Schneider, Stephan Schrader, Melanie Schraven, Katharina Schräger, Thomas Schudde, Thomas Schwarz, Luise Schweder, Anna Schwind, Joachim Schöning, Michael Seibert, Elvira Seifert, Andreas Sevkic, Michael Suhl, Doris Süchting, Monika Tektas, Florian Thelen, Petra Thießen, Susanne Ummelmann, Oliver Unthan, André Urban, Gudrun Uter, Sabine Wagner, Alexander Waitz, Martina Weißbach, Roland Weißbach, Arne Wichmann, Karin Wiegandt, Bernd Wiese, Philipp Wischnat, Ulrike Wißen, Matthias Wojtczak, Wolfgang Ziehfrennd, Maher Zyadeh

Alexander Müller, Produktverantwortlicher und Laborleiter Leipzig/Halle



Mimon Amaanane, Leiter Außendienst



Team-Nord



Susanne Ummelmann, Kundenberaterin/ Zahntechnikermeisterin



André Urban, Zahntechniker



Marko Schneider, Abteilungsleiter in der CAD/CAM



Karsten Hackert, Zahntechnikermeister, Spezialist für Implantatarbeiten



Team-Mitte



Ihr Erfolg durch
unsere Mehrwerte.

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

Ayşe Cosan, Katharina Schräger, Keramikabteilung Lübeck



Team-Süd



Neuartiger Plasmagenerator in Piezotechnologie

| Dr. Stefan Nettesheim



Mit der Piezoelectric Direct Discharge Technology, kurz PDD®-Technologie genannt, wird eine Geräteklasse eingeführt, deren besonders kompakte Plasmaerzeugung für medizinische und medizintechnische Anwendungen vielfältigster Art prädestiniert ist. Die hier vorgestellte Geräteklasse verbindet die sterilisierende Wirkung atmosphärisch erzeugten Plasmas mit einer hocheffizienten Erhöhung der Oberflächenenergie.¹

Die atmosphärische Plasmatechnologie steht in vielen Bereichen der Medizin und der Medizintechnik an der Schwelle zur breiten Anwendung. Die Wirksamkeit, insbesondere von nicht thermischen Plasmaquellen, konnte in vielfältigen wissenschaftlichen Arbeiten nachgewiesen werden. Unter Laborbedingungen und mit experimentellen Systemansätzen wurde gezeigt, dass kalte Plasmaquellen bei der Behand-

lung von Wunden und vielfältigen entzündlichen Erkrankungen im dermatologischen und dentalen Bereich sowie bei der Beschleunigung der Wundheilung ausgesprochen wirksam sind. Eine umfassende Aufzählung der verschiedenartigen Therapien und Methoden ist in der Einführung der Publikation „Plasma Medicine“² sehr gut zusammengefasst. Neben den direkten therapeutischen Ansätzen gibt es noch weitere An-

Abb. oben: Grundprinzip der piezoelektrischen Plasmaerzeugung. 1) Luftzufuhr, 2) Treiberelektronik, 3) piezoelektrischer Wandler, 4) atmosphärische Volumentladung.

wendungsfelder in der Biotechnologie, Pharmakologie und der Medizintechnik, besonders hervorgehoben sei hier die Oberflächenbehandlung von Implantaten zur Verbesserung der Benetzbarkeit, zur Steuerung der homogenen Zellbesiedlung und Sterilisation. Damit wird die Entwicklung zu effizienten und kostengünstigen technischen Gerätelösungen ein zentrales Thema, um aus dem Labor in die breite Anwendung zu kommen. Der Schwerpunkt liegt einerseits auf dem konkreten Nachweis der Wirksamkeit der Methode, andererseits, und dies in besonderem Maße, im Nachweis der Reproduzierbarkeit und der Sicherheit des genutzten Gerätes.

Zwei Typen von atmosphärischen Plasmasystemen dominieren die medizinischen und medizintechnischen Anwendungen: Dielektrische Barriereentladungen (dielectric barrier discharge,

Abb. 1 bis 4: Düsenansätze für verschiedene Anwendungsfälle (1, 2) Nadeldüse für die Innenbehandlung von Sacklöchern und Kavitäten und die Nutzung von Sondergasen. Düsenansatz für die flächige Behandlung von sensiblen oder leitfähigen Oberflächen (3, 4).



Abb. 5 bis 8: Links zu sehen ist das PZ2 Handgerät im Laboreinsatz bei der Vorbehandlung von dentalen Materialien (anorganisch gefüllte Kunstharze, PEEK, Titan). Rechts zu sehen eine industriell eingesetzte Variante für die Oberflächenbehandlung nach vor-eingestellten Parametern.

DBD) zeichnen sich aus durch geringe thermische Belastungen und eine hohe Wirksamkeit bei der Behandlung von flächigen Bereichen, wie z.B. Hautgewebe, Wundversorgungsmaterial oder in der Medizintechnik eingesetzten Oberflächen. Kalte Jets oder Punktquellen sind immer dann geeignet, wenn begrenzte Flächen oder komplexe Geometrien, wie z.B. Kavitäten, behandelt werden sollen und überwiegend die Wirkung der angeregten Spezies in der Gasphase erwünscht ist. Typischerweise wird das Prozessgas hier mit hochfrequenten elektrischen Feldern angeregt. Die anwendungsorientierte Geräteentwicklung kann sich inzwischen auf eine breite wissenschaftliche Basis zur Einordnung der Wirkmechanismen stützen. Damit kann auch ein neuartiger Geräteansatz durch entsprechende Analyse der physikalisch-chemischen Charakteristika, wie z.B. UV-Emission, thermischer Fingerabdruck, Anteil an ROS (Reactive Oxygen Species) und RNS (Reactive Nitrogen Species), Elektronendichte, elektrischer Feldstärke, so gut eingeordnet werden, dass über Analogieschluss die Wirksamkeit und die Nebenwirkungen vorab abgeschätzt werden können. Die relyon plasma GmbH hat mit der piezoelektrischen direkten Entladungstechnik (PDD® Piezoelectric Direct Discharge) eine neuartige Methode entwickelt, mit der sich sowohl Mikro-Plasmajets als auch kalte Plasmen vom Typ dielektrischer Barriereentladung betreiben lassen.

Grundprinzip der piezoelektrischen Plasmaerzeugung

PDD® basiert auf der direkten elektrischen Entladung an einem offen betriebenen piezoelektrischen Transformator (PT). Mit höchster Effizienz wird eine niedrige Eingangsspannung so transformiert, dass sehr hohe elektrische Feldstärken aufgebaut werden, und so das umgebende Prozessgas, typischerweise Luft, dissoziiert und ionisiert wird. Die Gastemperatur im Plasmavolumen liegt typischerweise nur unwesentlich oberhalb der Umgebungs-



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7

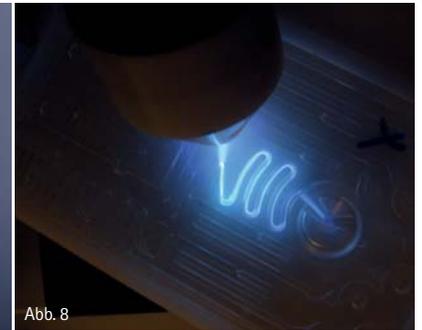


Abb. 8

temperatur. Elektronendichten von ca. 10^{14} bis 10^{16} m^{-3} werden erreicht. Damit liefert PDD® ein typisches „kaltes“ Nichtgleichgewichtsplasma.³

Gerätekonzept

Das Gerätekonzept zeichnet sich aus durch höchste Konversionseffizienz und Kompaktheit und ist in der medizintechnischen Fertigung sowohl als stationäres Gerät als auch als Handgerät bereits im Serieneinsatz.

Konfigurationen

Über verschiedene Konfigurationen kann das System für maximale Ausbeute von Ozon und anderen reaktiven Sauerstoffspezies (ROS) optimiert werden und erreicht hier den höchsten Wirkungsgrad seiner Klasse, nahe am theoretisch möglichen Grenzwert der Ausbeute. Hierzu gibt es Düsen für offene Systeme und Adapter für geschlossene Systeme (Abb. 1 und 2). Das System arbeitet so mit Luft, Argon, Helium, Stickstoff, Wasserstoff und oxidierenden oder reduzierenden Gasgemischen. Ist eine schonende flächige Behandlung gewünscht, kann ein dielektrischer Barriereinsatz gewählt werden und die Entladung wird in die Fläche erweitert (Abb. 3 und 4). Über ein modulares Stecksystem mit verschiedenen Aufsätzen kann eine Vielfalt von Anwendungen abgedeckt werden. Je nach Anforderung kann das Gerät im DBD-Modus, als kalter Plasma-Jet mit verschiedenartigen Prozessgasen oder Luft oder als intensive Punktquelle („Plasma Needle“) konfiguriert werden.

Zusammenfassung

Mit den verschiedenen Ausführungen der PDD®-Technologie wurde nachgewiesen, dass für eine Vielfalt von Mikroorganismen eine hohe Abtötungsrate erreicht wird.³ Medizintechnische Werkstoffe, wie z.B. PEEK, Teflon, Silikon und hochgefüllte Polymere, können wirkungsvoll im Benetzungsverhalten optimiert werden. Diese Eigenschaft ist die Grundlage für eine gute Klebeverbindung oder für Biokompatibilität und Akzeptanz durch das umgebende lebende Gewebe. Die vorgestellte Geräteklasse verbindet in der Anwendung die sterilisierende Wirkung mit einer hoch-effizienten Erhöhung der Oberflächenenergie.⁴

- 1 K-Zeitung, Ausgabe 5, Seite 22: PEEK-Implantate funktionalisieren und Keime reduzieren
- 2 Plasma Medicine, Alexander Fridman und Gary Friedman, John Wiley & Sons, 2013
- 3 Wikipedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Piezoelectric_direct_discharge_plasma
- 4 ResearchGate.net: Effect of piezoelectric direct discharge plasma on microorganisms (DOI: 10.13140/RG.2.1.4750.4809) 2015

kontakt.

relyon plasma GmbH

Weidener Straße 16
93057 Regensburg
Tel.: 0941 60098-0
info@relyon-plasma.com
www.relyon-plasma.com

Minimalinvasive Implantologie:

Zahnersatz in 14 Tagen

| Ulrich Euler

Bürokratie und komplizierte Arbeitsprozesse dominieren zunehmend den Praxisalltag. Daher ist es für den Zahnarzt essenziell, einem schlüssigen und erfolgreichen System vertrauen zu können. Das Konzept „Zahnersatz in 14 Tagen“ mit der Verwendung einteiliger Implantate bietet ein effizientes und erfolgreiches System für jede Praxis. Im Folgenden soll eine bewährte Anwendung für eine zunehmend multimorbide Patientengruppe aufgezeigt werden. Dabei führt der minimalinvasive Eingriff – in der Regel „flapless“ – mit einteiligen Implantaten zu einer wesentlichen Zeitersparnis und vereinfacht aufwendige Behandlungsabläufe.

Ein 65-jähriger Patient beklagte sich über Schmerzen an beiden Unterkieferzähnen 33 und 43 (Abb. 1). Der allgemeine Gesundheitszustand des Patienten war befriedigend. Der Patient ist Raucher und nimmt das gerinnungshemmende Medikament Marcumar ein. Beide Zähne wurden entfernt und nach einer Aushheilung von zwölf Wochen konnte die Behandlung fortgeführt werden (Abb. 2).

Präoperative Schritte

Zunächst wurde der Patient darüber aufgeklärt, dass es für den Erfolg des Eingriffs notwendig ist, über einen Zeitraum von zehn bis zwölf Wochen ausschließlich weiche Kost zu sich zu nehmen. Selbstverständlich spielt die Ernährungsweise nach dem Eingriff eine wichtige Rolle. Das Unternehmen nature Implants hat zusammen mit dem „Verein für GesundheitWissen“ ein

Kochbuch entwickelt, das speziell auf die Ernährung mit weicher Kost eingeht. Präventiv wurde der Patient dazu angehalten, die Prothesen nachts zu entfernen, um eine Überbelastung der Implantate durch möglichen Bruxismus zu vermeiden. Als Medikation wurde dem Patienten vor der Operation eine „One-Dose-Shot“ Amoxicillin (1 Mio. Einheiten) und 50mg Prednisolon (Cortison) verabreicht.



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 1: Die Ausgangssituation. – Abb. 2: Der Unterkiefer nach zwölfwöchiger Aushheilung.

Chirurgische Behandlung

Nach der Mundspülung mit Chlorhexidin wurde die Knochenkavität mit einem Dreikantbohrer aufbereitet, indem eine Bohrung durch die Mundschleimhaut vorgenommen wurde. Im Gegensatz zur konventionellen Methode wird die Schleimhaut bei der „Flapless Surgery“ nicht aufgeschnitten. Dies hat den Vorteil, dass kaum Wundheilungsstörungen, Blutungen, Hämatome oder Schwellungen auftreten. Anschließend wurde das Implantatlager mithilfe einer Sonde auf Knochenqualität und mögliche Perforation untersucht. Der Knochenvorformer hat das Knochengewebe in eine Gewindeform komprimiert. Das Besondere der einteiligen, minimalinvasiven Implantation ist, dass durch „Bone Splitting“ auch bei geringer orobukkaler Knochenbreite bis 4mm ein Standardimplantat mit dem Durchmesser von 3mm inseriert werden kann. Nach der

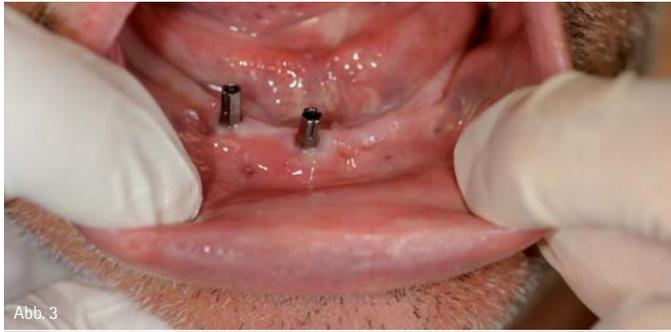


Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 3: Die Implantate werden unblutig inseriert. – Abb. 4: Kontrollaufnahme nach der Operation. – Abb. 5: Bei der Anprobe wird der Steg auf Spannungsfreiheit kontrolliert. – Abb. 6: Die Okklusion wird auf mögliche Frühkontakte untersucht.

Aufbereitung mit dem Knochenvorformer wurde das Implantat von nature Implants mit einem Drehmoment von 25 bis 30 Ncm Primärstabilität eingedreht (Abb. 3 und 4). Die Implantate von nature Implants verfügen über eine besondere Gewindeform – dem sogenannten Tellerwinde. Durch seine außergewöhnliche Form wird auch bei einem geringen Drehmoment eine hohe Primärstabilität erreicht. Nach der Implantation wurden die Implantate röntgenologisch kontrolliert, gegebenenfalls könnten noch Korrekturen vorgenommen werden. Anschließend wurde mithilfe einer Tiefziehschiene der vorhandenen Prothese ein Provisorium aus provisorischen Kronen- und Brückenmaterial hergestellt und mit Implantlink spannungsfrei im Mund des Patienten eingeklebt.

Bei der Anprobe, die sechs Arbeitstage nach der Operation erfolgte, wurde überprüft, ob der Steg spannungsfrei

auf den Implantaten sitzt (Abb. 5). Hierbei konnten noch notwendige Korrekturen vorgenommen werden. Schließlich wurde die Arbeit nach dem 12. Tag fertiggestellt. Während der letzten Sitzung wurde der Zahnersatz auf einen optimalen Sitz sowie Okklusion kontrolliert, und mögliche Frühkontakte wurden eingeschliffen (Abb. 6). Anschließend wurde der Steg mit GC FujiCEM zementiert und eingegliedert.

Fazit

Zusammenfassend ist festzustellen, dass „Zahnersatz in 14 Tagen“ idealerweise mithilfe minimalinvasiver, einteiliger Implantation zu realisieren ist. Dabei ergeben sich ausschlaggebende Vorteile der einteiligen, minimalinvasiven Implantation: Wesentlich ist die Einteiligkeit der Implantate, da diese lediglich aus einem einzigen Stück bestehen. Dadurch können keine Mikro-

spalte sowie Schrauben- und Abutmentlockerungen auftreten. Die einteiligen Implantate von nature Implants bestehen aus Titan Grade 4. Dieser Werkstoff erweist sich als sehr biokompatibel und stabil. Die Patienten profitieren von dieser schonenden Implantationsmethode, da sie sich nur einer Operation, ohne weiteres Freilegen der Implantate, unterziehen müssen. „Zahnersatz in 14 Tagen“ mithilfe der Implantate von nature Implants erweist sich sowohl als patientenschonendes als auch effizientes Konzept und bietet aufgrund des übersichtlichen Instrumentariums eine einfache Anwendungsweise.

kontakt.

Zahnarzt Ulrich Euler

Zahnärztliche Gemeinschaftspraxis
Dr. Fastrat Euler, Sabine Euler, Ulrich Euler
Ottostraße 6
61191 Rosbach
Tel.: 06003 3333
info@zahnaerzte-euler.de
www.zahnaerzte-euler.de

Nature Implants GmbH

In der Hub 7
61231 Bad Nauheim
Tel.: 06032 869843-0
info@nature-implants.de
www.nature-implants.com



Abb. 7: Kontrolle der Implantate nach einem Jahr in situ.

Kommunikation als Vermarktungsstrategie

| Jenny Hoffmann

Weltlactag, Internationaler Tag des Kusses, Männerbeauty oder Tag des Kaffees – um Praxisleistungen wie Bleaching zu kommunizieren, gibt es viele Anlässe. Mit einer durchdachten Strategie, hochwertigen Behandlungen und ein wenig Kommunikationsgeschick können Zahnärzte und ihre Mitarbeiter neue und bestehende Patienten erfolgreich in die Praxis holen.



In den meisten Kulturen werden helle Zähne mit Gesundheit und Jugendlichkeit assoziiert, während Flecken und Verfärbungen am Gebiss auf scheinbar mangelnde Hygiene und Krankheit hinweisen. Auch im medizinischen Erfahrungsschatz gelten die Zähne als „Spiegel der Organe“, denn systemische Krankheiten und Zahnleiden hängen eng miteinander zusammen. Der Wunsch nach weißen Zähnen ist daher ein Grundbedürfnis gesundheitsbewusster Menschen. Grund genug für Zahnarztpraxen, den wachsenden Trend hin zu einem gesünderen Leben zu nutzen und Leistungen, die dem Zeitgeist entsprechen, gezielt in das Behandlungsangebot aufzunehmen.

Von der Prophylaxe zur Zahnaufhellung

Hierunter fallen in erster Linie Behandlungen aus dem Bereich Prophylaxe, weil sie Menschen ansprechen, die sich auch über ihre langfristige gesundheitliche Zukunft Gedanken machen. Eine PZR gehört längst zur Standardleistung in vielen Praxen, und die gesetzlichen Krankenkassen unterstützen ihre Versicherungsnehmer mit einer anteiligen oder kompletten Übernahme der

Kosten. Doch für den Zahnarzt ist es ebenso wichtig, Selbstzahlerleistungen erfolgreich an den Patienten zu bringen, machen sie doch oftmals einen wesentlichen Teil des Praxisumsatzes aus. Gerade Prophylaxepatienten sind trotz höherer Kosten meist offen für gesundheitsfördernde Angebote – das Praxisteam muss sich nur trauen, Privatleistungen anzubieten.

Hier sind PZR und Bleaching ein unschlagbares Duo. Nach einer erfolgten Zahnreinigung ist der perfekte Zeitpunkt für Arzt oder Helferin, den Patienten auf eine Zahnaufhellung anzusprechen. Jetzt sind die Zahnoberflächen fühlbar sauber und von Ablagerungen befreit, hartnäckige innere Verfärbungen allerdings noch immer zu sehen. Nicht selten erhoffen sich Patienten ein besseres optisches Ergebnis. Darum sollten hier – auch im Interesse des Patienten – die Mög-

lichkeiten der Zahnaufhellung aufgezeigt werden: Denn sie schafft, was die PZR nicht leisten kann, und ist damit eine sinnvolle weiterführende Maßnahme zum natürlich weißen Lächeln.

Gelegenheiten nutzen

Auch unabhängig von der Prophylaxe kann im Praxisalltag Interesse für die Zahnaufhellung geweckt werden. Inoffizielle Feiertage, wie etwa der Weltlactag, der Tag des Kusses oder der Tag des Kaffees, bieten eine besondere Gelegenheit, um auf die Leistung „Zahnaufhellung“ aufmerksam zu machen. Ein kleiner „Werbegespräch“ auf Schildern in der Praxis wie beispielsweise „Nicht vergessen: Am 3. Mai ist Weltlactag – Wir verhelfen Ihnen zu weißen Zähnen für ein strahlendes Lachen“ oder Hinweise auf der Praxiswebseite geben einen ersten Impuls. Auch wenn Patienten nicht aktiv



Das intelligente Schienensystem von Opalescence Go ermöglicht dem Behandler in der Praxis und dem Patienten zu Hause eine einfache, schnelle Anwendung.

Unterspritzungskurse

Für **Einsteiger, Fortgeschrittene** und **Profis**

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



Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.unterspritzung.org

Unterspritzungskurse

Preise

1 Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Unterspritzungstechniken: Grundlagen, Live-Demonstrationen, Behandlung von Probanden

Kursgebühr (beide Tage)
IGÄM-Mitglied 690,- € zzgl. MwSt.
(Dieser reduzierte Preis gilt nach Beantragung der Mitgliedschaft und Eingang des Mitgliedsbeitrages.)
Nichtmitglied 790,- € zzgl. MwSt.
 Tagungspauschale* pro Tag 98,- € zzgl. MwSt.
*Die Tagungspauschale umfasst die Pausenversorgung und Tagungsgetränke, für jeden Teilnehmer verbindlich.

Termine

15./16. April 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Wien
10./11. Juni 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Berlin
16./17. September 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Basel/Weil am Rhein
30. Sept./01. Okt. 2016	10.00 – 17.00 Uhr	München
21./22. Oktober 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Wien

1. Tag unterstützt durch: Pharm Allergan, TEOXANE | 2. Tag unterstützt durch: Pharm Allergan



In Kooperation mit
 IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.
 Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf
 Tel.: 0211 16970-79 | Fax: 0211 16970-66
 E-Mail: sekretariat@igaem.de



2 Die Masterclass – Das schöne Gesicht

Aufbaukurs für Fortgeschrittene

Kursgebühr pro Kurs 690,- € zzgl. MwSt.
In der Kursgebühr enthalten sind Getränke während des Kurses und ein Mittagssnack. Ebenfalls enthalten sind die Kosten des Unterspritzungsmaterials für die Behandlung des jeweiligen Probanden.

Termine

02. Juli 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Hamburg Praxis Dr. Britz
26. November 2016	10.00 – 17.00 Uhr	Hamburg Praxis Dr. Britz

Alle Teilnehmer erhalten das Zertifikat „Die Masterclass – Das schöne Gesicht“

Zertifizierung durch die Ärztekammer: 10 Fortbildungspunkte

Veranstaltungsort

Praxisklinik am Rothenbaum | Dr. med. Andreas Britz
 Heimhuder Str. 38 | 20148 Hamburg | Tel.: 040 44809812

Dieser Kurs wird unterstützt



NEU Das schöne Gesicht

Praxis & Symposium

Kursgebühr 225,- € zzgl. MwSt.
 Tagungspauschale* 49,- € zzgl. MwSt.
*Die Tagungspauschale umfasst die Pausenversorgung und Tagungsgetränke, für jeden Teilnehmer verbindlich.

Termine

30. April 2016	09.00 – 16.30 Uhr	Marburg
----------------	-------------------	---------

In Kooperation mit

DGKZ – Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin
 www.dgkz.com



HINWEIS: Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkundengesetz voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements z.B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z.B. zum Heilpraktiker.

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

Unterspritzungskurse

Anmeldeformular per Fax an

0341 48474-290

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstr. 29
04229 Leipzig

Hiermit melde ich folgende Personen zu dem unten ausgewählten Kurs verbindlich an:

1 Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen	
Wien	15./16.04.2016 <input type="checkbox"/>
Berlin	10./11.06.2016 <input type="checkbox"/>
Basel/Weil am Rhein	16./17.09.2016 <input type="checkbox"/>
München	30.09./01.10.2016 <input type="checkbox"/>
Wien	21./22.10.2016 <input type="checkbox"/>
IGÄM-Mitglied	Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>

2 Die Masterclass – Das schöne Gesicht	
Hamburg	02.07.2016 <input type="checkbox"/>
Hamburg	26.11.2016 <input type="checkbox"/>

NEU	
Das schöne Gesicht – Praxis & Symposium	
Marburg	30.04.2016 <input type="checkbox"/>

Bitte senden Sie mir vor verbindlicher Anmeldung das Programm für die Veranstaltung „Das schöne Gesicht – Praxis & Symposium“.

Titel | Vorname | Name

Praxisstempel

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter www.oemus.com) erkenne ich an.

Datum | Unterschrift

E-Mail-Adresse (Bitte angeben!)



Die Patient Kits von Opalescence Go enthalten zehn gebrauchsfertige UltraFit Trays, wahlweise mit Minz- oder Melonengeschmack.

darauf reagieren, bleibt ihnen das Angebot im Kopf. Die Praxis beweist überdies, dass sie sich Gedanken um ihre Patienten macht und Zahnästhetik als ein Behandlungsziel sieht. Wer überrascht, bleibt im Gedächtnis. Dabei geht es nicht in erster Linie ums Verkaufen, sondern darum, den Patienten neugierig zu machen.

Qualität entscheidet

Alle Aktionen und Werbemaßnahmen nützen jedoch nichts, wenn die Qualität der Behandlung nicht stimmt. Voraussetzung für eine hochwertige Zahnaufhellung ist einerseits die notwendige Qualifikation von Behandler bzw. Assistenz und andererseits der Einsatz kundenfreundlicher Produkte. Nachdem Bleaching lange Zeit ein negatives Image anhaftete, sorgen moderne Zahnaufhellungsmittel und strengere Reglements für eine „Rehabilitation“. Die Zahnaufhellung läuft heute kontrolliert ab und stellt kein Risiko für die Gesundheit mehr dar. Inhaltsstoffe wie Fluorid oder Kaliumnitrat schützen den Zahn vor Sensibilitäten und wirken kariesreduzierend. Seit 2012 sind außerdem nur noch Produkte mit einem Wasserstoffperoxid-Anteil von unter 0,1% frei verkäuflich. Alle anderen Aufhellungsmittel dürfen nur an den Zahnarzt abgegeben und von ihm angewendet bzw. nach erfolgter Aufklärung an den Patienten weitergegeben werden.



Auf Fachmessen wie der IDS bietet Ultradent Products interessierten Besuchern die Möglichkeit, Opalescence Go live zu testen.

Mit den richtigen Mitteln

Eines dieser Produkte ist Opalescence Go von Ultradent Products. Die praktischen Sets bestehen aus gebrauchsfertigen Schienen, sogenannten UltraFit Trays, mit einem 6%igen Zahnaufhellungsgel in den Geschmacksrichtungen Mint oder Melone. Dank eines intelligenten Doppelschienensystems gestaltet sich die Anwendung äußerst einfach: Das äußere Tray hilft beim Einsetzen der inneren Bleaching-

Geeignete Termine für Werbeaktionen

Internationaler Frauentag: **8. März**

Weltlachtag: **erster Sonntag im Mai**

Welt Nichtraucherstag: **31. Mai**

Internationaler Tag des Kusses: **6. Juli**

Tag des Kaffees: **erster Samstag im September**

Tag der Zahngesundheit: **25. September**

Welttag des Lächelns: **erster Freitag im Oktober**

Weltmännertag: **3. November**

Internationaler Männertag: **19. November**

Schiene, die sich durch Schlucken und Ansaugen optimal an die Zahnreihe anpasst. Bereits nach 60 bis 90 Minuten kann das Bleaching-Tray wieder entfernt werden. Schon nach wenigen Tagen ist eine deutliche Farbverbesserung zu erwarten. Das originelle Bleaching-to-go-Prinzip bietet für Praxis und Patienten gleichermaßen Vorteile: Eine schnelle Behandlung sowie einen geringen Kostenaufwand.

Es empfiehlt sich daher, interessierten Patienten beispielsweise nach der PZR eine Testpackung der Opalescence Go-Schienen mit nach Hause zu geben. Der Patient wird sich nicht nur über die kostenlose Probe freuen, sondern sich vielleicht dank der hohen Benutzerfreundlichkeit und der beginnenden Aufhellung für eine langfristige Bleaching-Behandlung entscheiden. So kann mithilfe der richtigen Produkte sowohl die Bereitschaft zu Privatleistungen als auch die Compliance des Patienten nachhaltig gesteigert werden.

Neue Webseite unterstützt Patienten und Praxen

Ultradent Products ergänzt das Angebot seiner vielfältigen Bleaching-Produkte seit diesem Jahr um eine Webseite, von der auch Praxen profitieren. Auf www.opalescence.com/de werden alle relevanten Fragen zum Thema Zahnaufhellung beantwortet, der Patient kann über einen integrierten „Zahnarztfinder“ außerdem Opalescence-Anwenderpraxen in seiner Nähe finden. Um mehr Patienten zu erreichen, ist also die Registrierung im Verzeichnis sinnvoll – und sie ist zudem kostenlos.

Fazit

Es ist wichtig, dass Praxen sich fortwährend neue Ideen einfallen lassen, um den Patienten auch von Privatleistungen zu überzeugen. Clevere Lösungen und moderne Produkte, wie das Angebot rund um Opalescence, helfen dem Team bei dieser Herausforderung. Mit etwas Kreativität und Kommunikation können so die Patientenbindung und der Ertrag der Praxis effektiv gefördert werden.

kontakt.

Ultradent Products
Am Westhover Berg 30
51149 Köln
Tel.: 02203 3592-15
infoDE@ultradent.com
www.ultradent.com/de



Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin

15. UNNAER IMPLANTOLOGIE TAGE

MERCURE HOTEL
KAMEN UNNA

19. | 20. FEBRUAR 2016

FORTBILDUNGSPUNKTE
12
FORTBILDUNGSPUNKTE

„IMPLANTOLOGIE INTERDISZIPLINÄR –
DAS IMPLANTAT VS. ZAHNERHALT“



NEU!

Inkl. Weiterbildung und Qualifizierung
Hygienebeauftragte(r) für die Zahnarztpraxis
20-Stunden-Kurs mit Sachkundenachweis

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.unnaer-implantologietage.de

Hauptsponsor

CORTEX
The Future of Dental Implants

Veranstalter

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



Faxantwort **0341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zu den **15. Unnaer Implantologietagen** am
19. und 20. Februar 2016 zu.

Titel | Vorname | Name

E-Mail-Adresse (Bitte eintragen!)

Praxisstempel

ZWP 12/15

Professionell unterstützt in Hygienefragen

1. Aufbereitungsempfehlungen

Welcher Aufgabe sollten Hersteller von resterilisierbaren Medizinprodukten in Bezug auf die Aufbereitung nachkommen?

Die Bereitstellung von Informationen zur Wiederaufbereitung von Instrumenten nach DIN EN ISO 17664 ist für die korrekte Aufbereitung von Medizinprodukten essenziell.

Bereits in den RKI-Empfehlungen von 2001 und von 2006 ist diese Norm ein wichtiger Bestandteil. Auch in der 2012 verabschiedeten Überarbeitung der KRINKO (Empfehlung der Kommission für Krankenhaushygiene und Infektionsprävention) des Robert Koch-Instituts und des BfArM (Bundesinstitutes für Arzneimittel und Medizinprodukte) heißt es: „Es ist zweckmäßig, dass sich der Medizinprodukte-Betreiber bereits vor der Anschaffung von Medizinprodukten [...] auch über die zugehörigen Angaben der Medizinproduktehersteller für die Aufbereitung (nach DIN EN ISO 17664) informiert ...“

Doch was eigentlich als obligatorische Serviceleistung dem Kunden zur Verfügung gestellt werden sollte, wird in der Praxis von vielen Instrumentenherstellern nur selten oder aber unvollständig berücksichtigt.



Abb. 1: Bei einer maschinellen Aufbereitung sollen die Instrumente nach einer Vorreinigung gründlich unter fließendem Wasser gespült werden.

Wie geht man bei Komet mit diesen Anforderungen um?

Selten gibt es so detaillierte Hinweise bzw. Beschreibungen der Einzelschritte, wie sie in den Herstellerinformationen zur Aufbereitung bei Komet zu lesen sind. Dazu gehören auch ausführliche Informationen, die das Produkt, die Aufbewahrung und den Transport sowie dessen Reinigung und Desinfektion beschreiben. So ist es z.B. kein Ratespiel mehr für die Mitarbeiterin, ob ein Medizinprodukt zerlegt werden muss oder nicht.

2. Hilfestellung im Alltag

Die RKI-Empfehlung 2006 und KRINKO-Empfehlung 2012 sind komplex. Welche Eselsbrücke gibt es für den Praxisalltag?

Für die manuelle und maschinelle Aufbereitung zahnärztlicher Instrumente hat Komet ein Poster erstellt, das die korrekte Vorgehensweise



Abb. 2: Werden Instrumente in einem Reinigungs- und Desinfektionsgerät (RDG) aufbereitet, ist darauf zu achten, dass die Edelstahlträger gelegt werden, damit kein Spül Schatten entsteht.

prägnant und übersichtlich darstellt. Ein kurzer Blick auf das Poster gibt der Mitarbeiterin Sicherheit bzw. Bestätigung bei der Arbeit und schmückt die Wand des Hygienebereichs. Es ist kostenlos bei Komet unter der Bestellnummer 410404 anzufordern.

3. Sauber mitgedacht

Komet ist u.a. auch Hersteller von Instrumentenständern. Fließen in diese Produkte auch hygienische Aspekte mit ein?

Während z.B. Aluständer nicht im Thermodesinfektor maschinell aufbereitet werden können, ist dies mit dem breiten Angebot von Komet-Edelstahlständern kein Problem. Sie erfüllen die Anforderungen an die aktuellen Hygienestandards in vollem Umfang und unterstützen außerdem eine rationale, leicht dokumentierbare und schlussendlich wirtschaftliche Praxisorganisation.

In der Regel wurden bisher für die Reinigung und Desinfektion separate Bohrer- und Instrumentenbäder benötigt. Gibt es dafür auch eine Komplettlösung?

Mit DC1 steht ein kombiniertes Reinigungs- und Desinfektionsmittel zur Verfügung, das die zahnärztlichen Instrumente maximal schont, selbst wenn die Einlegezeit mal überschritten wird. Die viruzide (wirksam entsprechend den Anforderungen des RKI gegen behüllte Viren inkl. HBV, HCV und HIV), bakterizide (inkl. TBC und MRSA) und fungizide Wirkung ist bei einer 1%igen Konzentration von DC1 nach 60 Minuten gegeben. DC1 enthält weder Phenole noch Aldehyde, ist gemäß der OECD-Richtlinie biologisch abbaubar und kann auch für die nicht-fixierende Vorreinigung eingesetzt werden.



Frühjahrsfortbildung Tag der KZVH

12. März 2016

Frankfurt, Kap Europa



Wissenschaftliche Leitung:

OA Dr. Cornelius Haffner, Zahnklinik der
Ludwig-Maximilians-Universität München



Wissenschaftliche Vorträge und Seminare



Ganztägige Dentalausstellung



Vorträge und Seminare für das Praxisteam



Austausch mit Kolleginnen und Kollegen



8 Fortbildungspunkte:

Programm unter www.kzvh.de oder als E-Paper

Anmeldung online mit ZOD-Karte unter:
www.kzvh.de → Mitglieder → Tag der KZVH

Weiterbildung:

miradent Förderprogramm für Dentalhygienikerinnen geht 2016 weiter

Infos zum Unternehmen



Zu Beginn des Jahres rief das Unternehmen Hager & Werken motivierte Prophylaxefachkräfte auf, sich für eine mit jeweils 2.500 EUR geförderte Weiterbildung zur Dentalhygienikerin zu bewerben. Zahlreiche Bewerbungen zur

Teilnahme am miradent Förderprogramm sind seitdem eingegangen und haben es der Jury, bestehend aus Sylvia Fresmann (Präsidentin der DGDH), Dr. Dirk Ziebolz (Oberarzt für interdisziplinäre Zahnerhaltung und

Versorgungsforschung an der Universität Leipzig) und Marcus van Dijk (Sales und Marketing Director Europe bei Hager & Werken), nicht leicht gemacht, sich für die finalen zehn Kandidatinnen zu entscheiden. „Unsere Initiative, das Berufsbild der Dentalhygienikerinnen in Deutschland zu fördern und zu stärken, ist auf enorm großes Interesse gestoßen“, so Marcus van Dijk. „Im neuen Jahr werden wir deshalb unser Engagement wiederholen, stellen erneut ein Budget von 25.000 EUR zur Verfügung und freuen uns ab Januar 2016 auf viele weitere Bewerber/-innen.“ Die gesamte Jury bedankt sich für die vielen spannenden Bewerbungen, die mit viel Liebe zum Detail und mit herausfordernden Patientenfällen eingegangen sind.

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

Fachdental Award 2015:

Kuraray unter den Gewinnern in Stuttgart

Erstmals konnten sich die Aussteller der Fachdental Südwest mit innovativen Ideen, brandaktuellen Prototypen und neuesten Produkteinführungen im Rahmen des „Marktplatz der Ideen“ für den Fachdental Award 2015 aufstellen lassen. Bei der Abstimmung haben die Fachbesucher die Produkte nach den Kategorien Innovationsgrad, Verbesserung für den Patienten, Verbesserung in der Zahnarztpraxis/im Labor und Design bewertet. Kuraray ging mit dem neuen innovativen adhäsiven Zement in der Automix-Spritze, PANAVIA™ V5, ins Rennen und zählte am Ende mit Platz 3 zu den Gewinnern des Auszeichnens. Mit PANAVIA™ V5 ist es dem Unternehmen gelungen, Zuverlässigkeit und Stärke mit Ästhetik zu verein-



nen und ein für alle Zement-Indikationen einsetzbares Material zu entwickeln. Mit fünf Farben und den dazugehörigen Try-In-Pasten haben Anwender mit dem neuen PANAVIA™ die Möglichkeit, ästhetisch auf höchstem Niveau zu arbeiten und Kronen, Maryland- und Adhäsivbrücken, Stumpfaufbauten, Veneers sowie Implantatabutments dauerhaft einzuzementieren. Bis zum 30.12.2015 ist PANAVIA™ V5 Intro Kit in Clear oder



Universal (A2) zum besonderen Einführungspreis unter Tel. 069 305-35835 oder bei Ihrem Fachhändler erhältlich.



Infos zum Unternehmen

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

Bis zum
30.12.2015:
**PANAVIA™ V5 Intro
Kit in Clear**
oder
Universal (A2)
zum besonderen
Einführungspreis



Implantatprophylaxe:

TePe engagiert sich im „Aktionsbündnis gesundes Implantat“



Mundhygiene ist längst nicht mehr nur gleichzusetzen mit Zahnpflege: Die stetig wachsende Zahl von Patienten mit dentalen Implantaten stellt die häusliche und professionelle Prophylaxe vor neue Herausforderungen. TePe bietet unter dem Motto „Caring für Implants“ nicht nur verschiedenste Produkte für die schonende Reinigung bei Implantaten, Brücken, Multibandapparaturen an, sondern engagiert sich zudem seit Oktober 2015 aktiv im „Aktionsbündnis gesundes Implantat“.

„Für die Lebensdauer von Implantaten und den Schutz vor periimplantären Infektionen ist die Qualität der Implantatpflege ausschlaggebend. Darauf möchten wir als Partner des ‚Aktionsbündnis gesundes Implantat‘ aufmerksam machen“, erklärt Melanie Walter dieses Engagement.

Das „Aktionsbündnis gesundes Implantat“ ist ein bislang einzigartiger Zusammenschluss von Industrieunternehmen, Fachverbänden, Fachverlagen sowie von namhaften Wissenschaftlern und Experten der Parodontologie, Implantologie und Prophylaxe.

Die Initiative engagiert sich seit 2012 öffentlichkeitswirksam für die Prophylaxe periimplantärer Infektionen.



Infos zum Unternehmen

TePe Mundhygieneprodukte Vertriebs-GmbH
Tel.: 040 570 123-0, www.tepe.com

ANZEIGE

SIEMENS M1



SECONDLIFE

-  **Ersatzteile**
-  **Service**
-  **Refit**

rdv Dental, der wahrscheinlich größte Siemens M1-Händler, bietet mit seinem einzigartigen Premium-Refit-Service jedem stolzen M1-Besitzer die Möglichkeit, weiter über Jahre seine Behandlungseinheit M1 zu nutzen.

rdv Dental
Donatusstraße 157b
D-50259 Puhlheim-Brauweiler

Tel.: 02234 4064-0
Fax: 02234 4064-99

info@rdv-dental.de
www.rdv-dental.de





Am 1. Oktober 2015 feierte Rudolf Klein (rechts im Bild) sein 35-jähriges Dienstjubiläum bei der Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG in Langenau. Nach 15 Jahren als Groß- und Außenhandelskaufmann bei der Firma Carl Abt in Ulm, begann Rudolf Klein 1980 bei der damaligen ROEKO GmbH & Co. KG als Verkaufsleiter. Im Zuge der Integration der Firma ROEKO in die Coltene AG im Jahr 2002 übernahm Herr Klein die Leitung des Customer Service und ist seit 2009 Key

Personalie:

35-jähriges Dienstjubiläum bei COLTENE

Account Manager. In diesen 35 Jahren hat der verheiratete Vater von drei Kindern unzählige Projekte begleitet und seine Leidenschaft für die Marke ROEKO entwickelt. „Es dürfte wenige Mitarbeiter geben, die über eine größere Erfahrung in der Dentalbranche verfügen“, so Frank Müller (links im Bild), Sales Director EMEA bei COLTENE. Des Weiteren schätzt er Rudolf Klein als loyalen, hilfsbereiten und gewissenhaften Mitarbeiter, der immer ein guter Ideengeber und Ansprechpartner für Dentalfragen jeglicher Art ist. „Wir danken Rudolf Klein herzlich für die erfolgreiche Zusammenarbeit und wünschen ihm weiterhin alles Gute.“

Coltene/Whaledent GmbH + Co. KG
Tel.: 07345 805-0, www.coltene.com

Spendenaktion:

DENTAL-UNION GmbH spendet 4.000 EUR an Wiesbadener Bärenherz Stiftung

Die Bärenherz Stiftung besteht seit 2003 als rechtsfähige Stiftung des privaten Rechts. Sie fördert Einrichtungen zur Entlastung von Familien mit Kindern, die unheilbar erkrankt sind und nur eine begrenzte Lebenserwartung haben. Derzeit existiert neben der Stiftung in Wiesbaden, welche seit 2002 besteht und nach wie vor die einzige in Hessen ist, noch ein weiteres Kinderhospiz in Leipzig sowie ein Kinderhaus in Heidenrod-Laufenselden. Für die bestehenden Einrichtungen, die nur Teilpflege-finanziert sind, werden derzeit pro Jahr circa 2 Millionen Euro ausgeschüttet, mit steigender Tendenz. Umso wichtiger ist daher die Unterstützung dieser Einrichtungen.



V.l.n.r.: Otto Kneisel, Geschäftsführer DENTAL-UNION GmbH und Omnident Dental-Handelsges. mbH, Sabrina Hirschhäuser, Assistenz der Geschäftsführung DENTAL-UNION GmbH, Anja Eli-Klein, stellv. Geschäftsführerin Bärenherz Stiftung, Stefan Bleidner, Geschäftsführer DENTAL-UNION GmbH.

„Aber Hallo“ dank zahlreicher Käufer insgesamt 4.000 EUR für das Kinderhospiz Bärenherz in Wiesbaden zusammen. Für die Treue und Unterstützung zugunsten von Bärenherz möchte sich die DENTAL-UNION sowie die Omnident herzlich bedanken.



DENTAL-UNION GmbH
Tel.: 06106 874-0
www.dental-union.de

Infos zum Unternehmen

Bundesverband Dentalhandel e.V.:

Lutz Müller als Präsident wiedergewählt



Infos zum Verband



V.l.n.r.: Andreas Meldau, Lutz Müller, Uwe Jerathe

Lutz Müller, Geschäftsführer der Deppe Dental GmbH, ist am 18. November als Präsident des Bundesverbandes Dentalhandel einstimmig wiedergewählt worden. Seit 2009 steht er an der Spitze des BVD. Müller dankte nach seiner Wiederwahl für das ausgesprochene Vertrauen: „Es zeigt sich, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Vor zwei Jahren haben wir damit begonnen, den Verband für die Herausforderungen der Zukunft aufzustellen. Die komplette Restrukturierung wurde begonnen, ist aber noch nicht abgeschlossen. Wir danken den Mitgliedern für ihre bisherige tatkräftige Unterstützung.“ In ihrer Funktion als Vizepräsidenten wurden Andreas Meldau und Uwe Jerathe bestätigt. Andreas Meldau ist Präsident der European Dental Group von Henry Schein. Uwe Jerathe ist Sprecher des Vorstandes der Pluradent AG. Bundesverband Dentalhandel e.V.
Tel.: 0221 2409342, www.bvdental.de

Warenwirtschaft:

Gerl Dental neu bei Wawibox

Tradition und Moderne schließen sich nicht aus: Das beweist das Kölner Familienunternehmen Gerl Dental mit der Hinterlegung des umfangreichen Produktkatalogs im Warenwirtschaftssystem der Wawibox. Bereits seit der Gründung 1911 gehört das Dentalunternehmen stets zu den Innovationstreibern der Branche. Dabei besticht es durch ein gutes Gespür für die Belange der



Zahnärzte und eine hohe Kundenorientierung. Aus diesem Grund hat die GmbH das gesamte Sortiment aus über 80.000 hochwertigen Produkten, ausgesuchten Herstellern und dem besten Service in der Wawibox gelistet. So müssen Anwender weder auf den expliziten Service durch das Depot noch auf den Komfort der modernen Materialwirtschaft verzichten und können schnell und einfach optimale und individuelle Lösungen für Praxis und Labor finden. Durch die Kooperation mit Gerl Dental hat sich Wawibox erneut um einen zusätzlichen Händler erweitert. Erst kürzlich sind mit CAMLOG und Zhermack führende Hersteller und Direktvertriebler zum Produktportfolio hinzugestoßen.

Dank eines klar strukturierten und selbsterklärenden Systems, welches auf PC, Mac und iPad funktioniert, begeistert Wawibox der Heidelberger caprimed GmbH bereits zahlreiche Praxen. Dabei werden anstrengende Bestellvorgänge auf das Wesentliche reduziert und in der Handhabung auf drei Schritte vereinfacht: Ware bestellen, elektronischen Lieferschein abgleichen, Ware verbuchen. Software-Updates sind nicht notwendig, alles läuft automatisch ab und ist perfekt auf den Praxisalltag zugeschnitten. Automatische Warnmeldungen sorgen dafür, dass Produkte rechtzeitig dank integriertem Preisvergleich und einer Bestellfunktion nachgeordert werden können und genügend Verbrauchsmaterialien auf Lager sind.

caprimed GmbH
 Tel.: 06221 52048030
www.wawibox.de

Immer ein Grund zum Strahlen!

TePe Interdentalbürsten

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

Praxiswachstum

Nobel Biocare berät Zahnmediziner mit Visionen

| Zorica Markovic

Neben innovativen Produktlösungen unterstützt das Unternehmen Nobel Biocare seine Kunden mit anwendungsrelevanten Fort- und Weiterbildungen sowie einem umfassenden Dienstleistungsangebot. Für die unternehmerische Umsetzung der Behandlungskonzepte von Nobel Biocare, wie zum Beispiel der All-on-4®-Methode, bietet das Unternehmen seinen Kunden tiefgreifende Partnerschaft für Praxiswachstum und -entwicklung. Im Gespräch mit Herrn Christian Berbalk, Nobel Biocare D-A-CH Geschäftsführer, erörtert dieser, wie eine solche Partnerschaft konkret aussieht.

Eine Vielzahl an Beratern und Dienstleistern bieten Zahnärzten unternehmerische Weiterbildungen an. Was qualifiziert Nobel Biocare, genau Selbiges zu tun?

Ich denke, bei uns macht es die Kombination aus. Wir, das Nobel Biocare-Team in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz, haben sehr viel Erfahrung in der Dentalindustrie. Dazu haben wir kaufmännische Ausbildungen, zum Teil auf universitärem Niveau, vorzuweisen. Ich selber zum Beispiel komme aus der Unternehmensberatung und habe daher einen sehr systematischen Zugang zu strategischen, unternehmerischen Fragestellungen. Darüber hinaus agieren wir nach dem Prinzip „aus der Praxis für die Praxis“. Als Ausgangspunkt haben wir zunächst unsere Kunden befragt, wo die größten Herausforderungen und somit die dringendsten Bedürfnisse liegen. Darauf basierend haben wir unsere individuellen Strategie- und Umsetzungsworkshops maßgeschneidert. In den vergangenen zwei Jahren haben wir mit unseren Kunden bereits über 50 Workshops durchgeführt. Die Resonanz und Rückmeldungen dazu sind ausgesprochen positiv. Unsere Stärken sind: Wir hören genau zu



Christian Berbalk, Nobel Biocare D-A-CH-Geschäftsführer.

und wir haben Konzepte bzw. Vorschläge, die sich nicht erst in der Entwicklung befinden, sondern schon sehr erfolgreich mit vielen, stark wachsenden Kunden umgesetzt werden.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen für den Zahnarzt als Unternehmer?

Zahnärzte haben sehr viele verschiedene Rollen auszufüllen. Ihre Aufgaben

reichen vom Marketing über die Personalführung bis hin zur strategischen Positionierung. Das Studium der Zahnmedizin bietet dahingehend kaum bzw. nicht hinreichendes Rüstzeug. Die meisten Zahnarztpraxen wachsen daher situativ, ohne eine entsprechende Organisationsstruktur aufzubauen. Gleichzeitig spitzt sich der Verdrängungswettbewerb, insbesondere in den Großstädten, zu. Die Patienten werden anspruchsvoller, der Patient wird immer mehr zum Kunden. Gleichzeitig wächst der Investitionsbedarf in den zahnärztlichen Praxen. Zeit ist ein kritischer Faktor. Hinzu kommt die steigende Mobilität am Arbeitsmarkt und die in dieser Branche starke Tendenz zur Teilzeitarbeit. Das heißt, der Zahnarzt hat heute deutlich mehr als eine Aufgabe zu erfüllen. Der Mediziner findet sich in unterschiedlichen Rollen wieder: Vom Strategen und Organisator über den Marketeer und Kommunikator bis hin zum Personalentwickler.

Wie gehen Sie in Beratungen vor?

Wir wollen mit unseren Kunden Schritt für Schritt eine Partnerschaft für Praxiswachstum und Praxisentwicklung eingehen. Mit konkreten Anleitungen

Läuft Ihre Praxis richtig gut?

bzw. Empfehlungen geben wir ihnen unmittelbar in der Praxis umsetzbare Maßnahmen an die Hand. Dreh- und Angelpunkt dieser Geschäftsmodelle ist ein Strategie- und Umsetzungsworkshop individuell oder in Kleingruppen zusammen mit der Nobel Biocare D-A-CH Geschäftsleitung, bestehend aus Herrn Michael Studer (Anm.: Verkaufsleiter), Herrn Thomas Stahl (Anm.: Leiter Produktmanagement und Marketing) und mir.

In diesem Workshop definieren wir gemeinsam die Strategie zur Erhöhung des Patientenflusses und der Behandlungsakzeptanz und planen die Maßnahmen zur gemeinsamen Umsetzung. Wir haben diesen Workshop bereits über 50 Mal durchgeführt und freuen uns, unsere Erfahrungswerte und Ideen auch mit weiteren interessierten Kunden austauschen zu dürfen.

Alle Teilnehmer aus unseren bisherigen Workshops befinden sich in der Umsetzung und konnten schon erhebliche Steigerungen ihres Patientenflusses und der Behandlungsakzeptanz verzeichnen.

Mit welchen Maßnahmen kann der Zahnarzt die schnellsten Erfolge erzielen? Was raten Sie, wo der Praxisinhaber ansetzen sollte?

Wir haben festgestellt, dass unsere am stärksten wachsenden, unsere erfolgreichsten Kunden in fünf Merkmalen große Ähnlichkeiten aufweisen. Ich möchte hervorheben: Das Geschäftsmodell, bei dem unternehmerisch tätige Zahnärzte die schnellsten und nachhaltigsten Erfolge verzeichnen können, ist das Geschäftsmodell All-on-4® – „feste Zähne an einem Tag“. Die festsitzende Versorgung in wenigen und zeitnahen Behandlungsschritten entspricht dem Patientenwunsch. Diesen Patientenwunsch zielgerichtet mit unserer Unterstützung zu adressieren, birgt immenses Erfolgspotenzial für jede Praxis.

Wie wird dieses Angebot seitens der Zahnärzte angenommen?

Ausgesprochen gut. Wir führen momentan pro Woche ein bis zwei Strategie- und Umsetzungsworkshops durch. Die Nachfrage ist beachtlich. Aufgrund

der großen Kundennachfrage haben wir erst im April wieder Termine frei.

Was soll der interessierte Zahnarzt tun, um ebenso in den Genuss einer solchen Beratung zu kommen?

Wir freuen uns, wenn uns der interessierte Zahnarzt auf unsere Beratungen anspricht oder auch gerne über unsere Außendienstmitarbeiter kontaktiert. Alle weiteren Schritte klären wir individuell in einem persönlichen Gespräch.

Wir als Nobel Biocare streben danach, unsere Kunden darin zu unterstützen, mehr Patienten noch besser mit Nobel Biocare-Produkten und Lösungen zu behandeln. Das ist unser Anspruch und diesen Anspruch möchten wir auch mit unseren Beratungsleistungen den Kunden unter Beweis stellen.

Vielen Dank für das angenehme Gespräch!

info.

Kommunikationsworkshop

Köln

Montag, 14. bis Dienstag, 15. März 2016

Workshop für Patientenbetreuer/-innen

Köln

Donnerstag, 12. bis Freitag, 13. Mai 2016

Personalentwicklungsworkshop

Köln

Donnerstag, 9. bis Freitag, 10. Juni 2016

Workshop für Patientenbetreuer/-innen

Köln

Donnerstag, 15. September bis Freitag, 16. September 2016

Business Club Meeting

Frankfurt am Main

Freitag, 28. bis Samstag, 29. Oktober 2016



Nobel Biocare
Deutschland GmbH
Infos zum Unternehmen

„
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

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 Marlene Hartinger	Tel. 0341 48474-326 k.mannteufel@oemus-media.de Tel. 0341 48474-133 m.hartinger@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
<i>3M Deutschland</i>	7
<i>Advisa</i>	21
<i>Asgard Verlag</i>	59
<i>Bauer & Reif Dental</i>	Beilage
<i>Baumann-Dental</i>	37
<i>BIEWER medical</i>	4
<i>BLUE SAFETY</i>	Beilage, 53
<i>BRUMABA</i>	79
<i>Budev</i>	63
<i>DAMPSOFT</i>	33
<i>dental bauer</i>	49
<i>DentiSelect</i>	38
<i>Dexcel Pharma</i>	70
<i>DGOI</i>	45
<i>EIZO</i>	25
<i>enretec</i>	13
<i>GC Germany</i>	43
<i>Hager & Werken</i>	19
<i>Henry Schein</i>	67
<i>hypo-A</i>	27
<i>I-Dent</i>	71
<i>InteraDent</i>	81
<i>Jovident</i>	69
<i>Kaiserberg Klinik</i>	51
<i>Kassenzahnärztliche Vereinigung Hessen</i>	91
<i>Komet Dental</i>	29
<i>Miele</i>	31
<i>nature Implants</i>	23
<i>NSK Europe</i>	Beilage, 5, 15, 99
<i>Permidental</i>	100
<i>Pluradent</i>	Postkarte Titel, 2
<i>rdv Dental</i>	93
<i>relyon</i>	17
<i>RØNVIG Dental</i>	75
<i>Sander Concept</i>	97
<i>SHR dent concept</i>	73
<i>SHOFU</i>	47
<i>SICAT</i>	35
<i>Synadoc</i>	10
<i>TePe</i>	95
<i>VoitAir</i>	74
<i>W&H Deutschland</i>	39
<i>Zantomed</i>	28

NSK

CREATE IT.



JEDERZEIT EINSATZBEREIT. ÜBERALL.

MODELL **Dentalone**
Mobile Dentaleinheit
REF **S9070**
10.950 €*

SPARPAKET

Beim Kauf einer mobilen Dentaleinheit Dentalone erhalten Sie ein rotes Licht-Winkelstück (1:5) **M95L gratis!***



Dentalone

DIE MOBILE DENTALEINHEIT



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



Stromversorgung für den Betrieb des Gerätes erforderlich

*Preis zzgl. Ges. MwSt. Preis gültig bis 31.12.2015. Änderungen vorbehalten.

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.

