

ZWP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

WIRTSCHAFT – SEITE 18

Praxiswebsite: Nur schön –
oder auch nützlich und sichtbar?

RECHT – SEITE 38

Zahnärzte-MVZ –
eine erste Zwischenbilanz

PRAXIS – SEITE 88

Die parodontale Therapie ist überholt
und braucht ein Update

Digitale Zahnmedizin

AB SEITE 52

NSK

CREATE IT.

2 in 1

ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

Varios Combi Pro

Komplettlösung für die Oralhygiene:
Ultraschall, Pulverstrahl, supragingival, subgingival.

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

Dr. Bernd Reiss

Digitaler Workflow – bleiben Sie am Ball!



Der Computer ist unersetzlich, wenn er etwas besser und einfacher und effizienter und günstiger macht.

Bisher ging es in der Zahnmedizin vorrangig um Insellösungen wie digitales Röntgen, computerunterstützte Therapieplanung, digitale Abformung, elektronische Farbbestimmung, Fräsen von Zahnersatz, digitale Archivierung. Heute kommt der rein digitale Workflow bei komplexen Behandlungssituationen zum Einsatz. Lassen Sie uns den komplett digitalen Workflow anhand des Beispiels einer Lückenversorgung mit Implantat betrachten:

Der Istzustand wird mithilfe eines digitalen 3-D-Scans erfasst, die umgebenden anatomischen Strukturen mittels DVT. Die Planung der idealen Versorgung wird virtuell erstellt und steht digitalisiert zur Verfügung. Daraus ergibt sich die perfekte Position und Angulation des Implantates für die prothetische Versorgung (Backward Planning). Dank der computergestützten Überlagerung der Daten aus optischem Scan und DVT können prothetische Planung, Weichgewebsanalyse, Analyse der Knochenstruktur und anderer anatomischer Besonderheiten in einen einzigen Datensatz zusammengefasst werden: Die ideale Größe, Positionierung und Angulation des am besten geeigneten Implantattyps werden ermittelt und direkt für die automatisierte

Erstellung einer Bohrschablone genutzt. Robotergestützte, vollautomatisierte Bohrungen sind zwar noch selten, aber möglich. Die Herstellung des Zahnersatzes kann rein digital gesteuert werden. CAD/CAM-Systeme sind heute Standardverfahren, die chairside und indirekt umgesetzt werden können. Nachsorge und Erhaltungsphase können mithilfe selbst-analysierender optischer 3-D-Messverfahren perfektioniert werden.

Früher stellte sich die Frage nach der Qualität und der Umsetzbarkeit am Patienten, heute gibt es keinen Arbeitsschritt, der mit digitalen Verfahren nicht mindestens ebenso gut wie bei analoger Vorgehensweise durchgeführt werden könnte. Viele Einzelschritte sind zudem nur digital möglich, erweitern das Therapiespektrum und verbessern die Behandlungsqualität für den Patienten.

Für den Praktiker stellt sich die Frage, was aus diesem Workflow für das eigene Behandlungsspektrum sinnvoll ist. Für die Allgemeinzahnarztpraxis, in der pro Jahr 20 Implantatversorgungen durchgeführt werden, dürfte eine im hohen sechsstelligen Bereich liegende Investition in die jeweiligen digitalen Spitzenprodukte für einen komplett digitalen Workflow kaum rentabel sein. Für das Therapiezentrum mit vielen spezialisierten Kollegen ist die Situation

anders: Viele digitale Verfahren können bei verschiedenen Therapien eingesetzt werden. Teamarbeit spielt auch unter diesem Aspekt bei der Praxisintegration die entscheidende Rolle.

Glücklicherweise sind wir weit von einer vollautomatisierten Tätigkeit entfernt. Unsere Patienten vertrauen ihrem Zahnarzt als Mensch. Und seiner Kompetenz und seinem Engagement aus dem digitalen Workflow, das jeweils Beste für die gemeinsame Erhaltung der Zahngesundheit und dem dentalen Wohlbefinden einzusetzen.

Bleiben Sie am Ball. Gerne unterstützen wir Sie dabei!

INFORMATION

Dr. Bernd Reiss

Vorsitzender
DGCZ e.V.

Deutsche Gesellschaft für Computergestützte Zahnheilkunde

Infos zum Autor



WIRTSCHAFT

- 6 Statement
- 8 Fokus

ZWP ONLINE

- 12 Aktuelle Zahlen, News und Informationen

PRAXISMANAGEMENT

- 14 Profitables Praxiswachstum steht und fällt mit Organisationsstrukturen
- 18 Praxiswebsite: Nur schön – oder auch nützlich und sichtbar?
- 22 Praxen im digitalen Zeitalter
- 26 Zusatzleistungen als Chance für die Praxisentwicklung – Teil 2
- 28 Zahnzusatzversicherung: Enttäuschung vermeiden
- 32 Digital verknüpft, wirtschaftlich steuern
- 34 Zum 25. Jubiläum ein MVZ

RECHT

- 38 Zahnärzte-MVZ – eine erste Zwischenbilanz

TIPPS

- 42 Steuerliche Abzugsfähigkeit gemischter Aufwendungen
- 44 Korrekte Nutzung des Gebührenrahmens beim digitalen Röntgen
- 46 Optisch-elektronische Abformungen richtig abrechnen
- 48 „Meins bleibt meins!“
- 50 Weiterbildung der Mitarbeiterinnen im internen Hygienemanagement

DIGITALE ZAHNMEDIZIN

- 52 Fokus
- 54 Digitale Abformung, Konstruktion, Fertigung: Ein modellfreier Workflow

- 58 Computergestützte Implantatchirurgie mit Sofortbelastung
- 64 Maximale Bildqualität bei minimaler Strahlenbelastung
- 66 In aller Munde: „Single visit“-Werkstoff CEREC Zirconia

DENTALWELT

- 68 Fokus
- 72 Bequem sitzen, gut sehen, effizient arbeiten – Ergonomie mit Tradition
- 74 Volle Transparenz, weniger Stress, mehr Zeit fürs Wesentliche
- 76 „Wir haben einen Blick für das Detail, die Funktionalität und Qualität“
- 78 Licht ist nicht gleich Licht – Beleuchtungssysteme à la française
- 80 Pulheimer Second-Life-Einheiten für Hamburger Patienten
- 82 Starker Servicepartner für die großen und kleinen Probleme
- 84 Rezeptionsdienste ... wer macht denn so was?
- 85 Keramisch Denken und Handeln

PRAXIS

- 86 Fokus
- 88 Die parodontale Therapie ist überholt und braucht ein Update
- 92 „Weil Patientensicherheit an erster Stelle steht“
- 94 „Kompass Stiftsysteme“ – Von der Indikation zum korrekten Stift
- 96 FAQs zur Lachgassedierung
- 98 Dentale Lokalanästhesie: Individuell ausgerichtet und schonend zugleich
- 101 Rohstoffkreisläufe dentalmedizinischer Abfälle in Deutschland
- 102 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

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

Aktuelle Zertifizierungskurse nach DGfDS und CED:
 20./21.05.16 Köln, 01. - 04.06.16 Sylt,
 24./25.06.16 Frankfurt + Berlin, 01./02.07.16 Köln,
 02./03.09.16 Köln, 16./17.09.16 Köln

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

BIEWER medical
 www.biewer-medical.com

4/16
 WIRTSCHAFT PRAXIS

ZWP SPEZIAL

PROTHETIK DAY
 28. OKTOBER 2016 – ZÜRICH

KONS | Ästhetische Zahnheilkunde

Beilagenhinweis:
 In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial KONS | Ästhetische Zahnheilkunde

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.



Dr. Klaus Bartling

Die Zukunft der Zahnmedizin

Die Zahnmedizin wird zunehmend von Arbeitsprozessen bestimmt, die digitalisiert und computergestützt verlaufen. Diese Prozesse erhöhen Präzision, Qualität und natürlich auch die Sicherheit unserer Tätigkeit. Dazu werden Daten und Arbeitsschritte digitalisiert und über entsprechende Softwareprogramme bzw. Maschinen verarbeitet. Dem Zahnarzt ermöglichen digitale Systeme, Behandlungsabläufe mit seinen Patienten effizienter zu kommunizieren, Behandlungszeiten besser einplanen zu können und auch die Terminvergabe zu optimieren.

Die vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung in der Zahnmedizin werden uns zurzeit in zahlreichen Publikationen und Fachkongressen vermittelt. Neben den Möglichkeiten, die die Digitalisierung bietet, sollte uns allerdings klar sein, dass jedes System Vor- und Nachteile besitzt.

Vorausschauend haben wir Zahnärzte in Westfalen-Lippe uns schon vor längerer Zeit dem Thema „Zukunft der Zahnmedizin“ gewidmet: Wir haben einen Zukunftsausschuss gebildet, der wegweisend arbeitet, und veranstalten nun bereits zum zweiten Mal unseren Zukunftskongress Westfalen-Lippe.

Am 23. April 2016 richten wir beim „2. Zukunftskongress Westfalen-Lippe“ in Münster den Blick auf die Möglichkeiten, die sich für die Zahnmedizin in der Zukunft bieten. Dabei behandeln wir Themen wie den 3-D-Druck in der Zahntechnik, diskutieren, ob Online-sprechstunden möglich sind, und informieren uns unter anderem über Marketing für die Zahnarztpraxis.

Feststeht: Die Digitalisierung der zahnärztlichen Therapie findet in den Praxen statt und wird sich weiter intensivieren. Die Zahnärzte in Westfalen-Lippe sind in dieser Entwicklung gut aufgestellt und

beobachten die Prozesse genau. Wenn nötig, wird die Zahnärztekammer Westfalen-Lippe gemäß ihrem Auftrag Entwicklungen im Bereich der Digitalisierung einer entsprechenden Überprüfung unterziehen.

Die Zukunft der Zahnmedizin: Wir sind darauf gut vorbereitet!

INFORMATION

Dr. Klaus Bartling
Präsident der Zahnärztekammer
Westfalen-Lippe

Infos zum Autor



ANZEIGE

**SCHÖN.
SCHÖNER.
AM SCHÖNSTEN.**

DESIGNPREIS 2016
JETZT BEWERBEN!
Einsendeschluss: 1.7.2016

DESIGNPREIS 2016
Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

OEMUS MEDIA AG • WWW.DESIGNPREIS.ORG

JETZT BEWERBEN!

15 Jahre souveräne
Flexibilität und Präzision



Flexitime®
Souveräne Präzision.
Jederzeit.

Flexitime®

Das A-Silikon, das überzeugt. Passgenau und flexibel.



- **Für Ihre Sicherheit:** Flexitime bietet herausragende Präzision durch die Balance der physikalischen Eigenschaften auf höchstem wissenschaftlichem Niveau.
- **Für Ihren Komfort:** Das intelligente Zeitkonzept ermöglicht stressfreies, zeiteffizientes Arbeiten bei hoher Flexibilität.
- **Für Ihren guten Ruf:** Flexitime ist der Problemlöser* auch für herausfordernde Fälle – denn exzellente Abformungen sind die Grundlage für passgenaue Prothetik und zufriedene Patienten.

*Dental Advisor 2012: Auszeichnung als „Clinical Problem Solver“

Mundgesundheit in besten Händen.

SCHÖN. SCHÖNER. AM SCHÖNSTEN.



© Kiselev Andrey Valerevich

ZWP Designpreis 2016

„Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ wieder gesucht

Seit 2002 wird der Wettbewerb um „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ jährlich von der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis ausgeschrieben und erfreut sich größter Beliebtheit. Auch in diesem Jahr geht der Design-



360grad-Praxistour – Gewinnerpraxis 2015
„Zahnarztpraxis Dr. Thomas Häußermann“

preis in eine neue Runde: Wir sind gespannt auf Architektur und Design, Innovation und Kreativität! Setzen Sie Maßstäbe, ob als Praxisinhaber, Architekt, Designer, Möbelhersteller oder Dentaldepot, mit einer ästhetischen Architektursprache, dem perfekten Zusammenspiel von Farbe, Form, Licht und Material, mit neuen Akzenten, Ideen und Stil und zeigen Sie es uns – am besten im Licht eines professionellen Fotografen. Die freigegebenen Bilder benötigen wir als Ausdruck und in digitaler Form (mind. 300 dpi Auflösung), weiterhin nach Möglichkeit einen Grundriss der Praxis sowie Ihr vollständig ausgefülltes Bewerbungsformular.

Der Gewinner von „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2016 erhält eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG

für den modernen Webauftritt. Der virtuelle Rundgang bietet per Mausklick die einzigartige Chance, Räumlichkeiten, Praxisteam und -kompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam vorzustellen, aus jeder Perspektive.

Einsendeschluss für den diesjährigen ZWP Designpreis ist am 1. Juli 2016. Die Teilnahmebedingungen und -unterlagen sowie alle Bewerber der vergangenen Jahre finden Sie auf www.designpreis.org



DESIGNPREIS 2016

JETZT BEWERBEN!
Einsendeschluss: 1.7.2016

OEMUS MEDIA AG • WWW.DESIGNPREIS.ORG

Frisch vom Mezger



Seminar

„Erfolgreiches Personalmanagement“ am 3. Juni in Rostock-Warnemünde

Im Rahmen des diesjährigen Ostseekongresses findet am 3. Juni (14.00–18.00 Uhr) das Pre-Congress Seminar „Erfolgreiches Personalmanagement“ unter der Leitung von Prof. Dr. Thomas Sander und Prof. Dr. Leena Pundt statt.



In der gesamten deutschen Arbeitswelt, einschließlich im Bereich der Zahnarztpraxen, wird genau ein Thema die nächsten 20 Jahre beherrschen: der Mangel an qualifizierten Fachkräften und Personal. Kamen vor zehn Jahren noch teilweise einhundert Bewerbungen auf eine Stellenanzeige, ist der Praxisinhaber heute hingegen froh, wenn sich überhaupt eine Zahnarzthelferin bewirbt. Das stellt die Praxisleitung vor ganz neue Fragestellungen und

Aufgaben: Wie suche und finde ich gute Mitarbeiter? Was muss ich bieten? Welche Anforderungen gibt es an mein Führungsverhalten? Welche Rolle spielt die Kommunikation in der Praxis bei der Gewinnung von Personal? In dem Seminar werden verschiedene Themen aus diesem Problemfeld vorgestellt und diskutiert. Praxisinhaber erfahren, wie sie geeignete Praxismitarbeiter gewinnen und die neuen Herausforderungen an ihre Führungsrolle bewältigen können. Außerdem werden Anforderungen von jungen Menschen an den modernen Arbeitsplatz in der Praxis erörtert und Lösungsansätze vorgestellt. Und auch der Praxisalltag kommt nicht zu kurz: Welchen Nutzen bringen neue Führungssysteme, und wie geht die Praxisleitung mit Konflikten in der Praxis um? Stellen Sie Ihre Praxis zukunftssicher auf: mit einem modernen, engagierten und erfolgsorientierten Team.



„Erfolgreiches Personalmanagement“
Programm/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-308 • www.ostseekongress.com

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

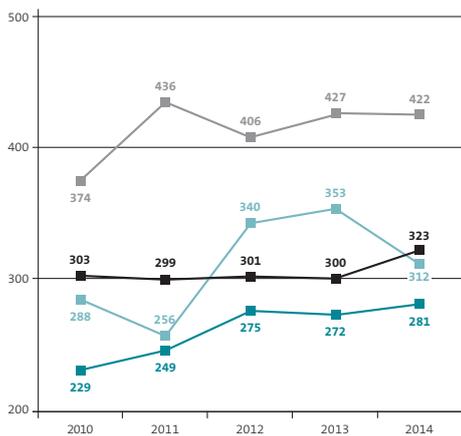
Vorteile, die sich täglich auszahlen.

0800 22 44 644

www.miele-professional.de

Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung

in Tsd. €



Finanzierungsvolumen in 1.000 €

- Neugründung einer zahnärztlichen Einzelpraxis
- Übernahme einer zahnärztlichen Einzelpraxis
- Neugründung einer zahnärztlichen Berufsausübungsgemeinschaft
- Beitritt in eine zahnärztliche Berufsausübungsgemeinschaft

Quelle: InvestMonitor von IDZ/Apobank, Stand 31.12.2014

© Daten & Fakten 2015 – Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

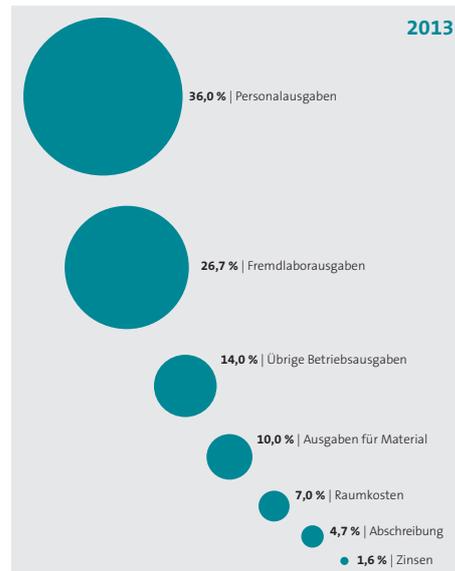
In ihrer aktuellen Auswertung des zahnärztlichen Versorgungsgeschehens in Deutschland hat die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZVB) u.a. wirtschaftliche Kennzahlen zu Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung und zur betriebswirtschaftlichen Kostenstruktur einer durchschnittlichen Praxis analysiert. Dabei zeigt sich zum einen, dass die Neugründung einer zahnärztlichen Einzelpraxis nach wie vor das größte Finanzierungsvolumen in Anspruch nimmt (422.000 EUR in 2014) und der Beitritt in eine zahnärztliche Berufsausübungsgemeinschaft die vergleichsweise geringsten Investitionsausgaben zur Folge hat (281.000 EUR in 2014). Ebenso zeigt sich in diesem Zusammenhang, dass die Finanzierungsvolumina nicht per se von Jahr zu Jahr gestiegen sind. Vielmehr sind die Investitionen bei einer Neugründung (ob Einzelpraxis oder Berufsausübungsgemeinschaft), vergleicht man 2013 mit 2014, gesunken und dahingegen bei einer Praxisübernahme bzw. dem Beitritt in eine zahnärztliche Berufsausübungsgemeinschaft gestiegen. Zum anderen lässt sich für das Jahr 2013 feststellen, dass bei den betriebswirtschaftlichen Kosten einer durchschnittlichen Praxis der Posten „Personalausgaben“ die bei Weitem größte Ausgabe bedeutete, gefolgt von Fremdlaborkosten, übrigen Betriebsausgaben und weiteren Kostenpunkten wie Ausgaben für Material, Raumkosten, Abschreibung und Zinsen. Damit wiederholen sich, mit nur leichten Abweichungen, die diesbezüglichen statistischen Angaben aus den vorangegangenen Jahren. Die vollständigen Erhebungen der BZÄK/KZVB stehen unter www.bzaek.de/wir-ueber-uns/daten-und-zahlen.html oder www.kzvb.de ab sofort zum Download bereit.

Statistische Erhebung

Investitionen bei Gründung einer zahnärztlichen Einzelpraxis am größten

Investitionsausgaben zur Folge hat (281.000 EUR in 2014). Ebenso zeigt sich in diesem Zusammenhang, dass die Finanzierungsvolumina nicht per se von Jahr zu Jahr gestiegen sind. Vielmehr sind die Investitionen bei einer Neugründung (ob Einzelpraxis oder Berufsausübungsgemeinschaft), vergleicht man 2013 mit 2014, gesunken und dahingegen bei einer Praxisübernahme bzw. dem Beitritt in eine zahnärztliche Berufsausübungsgemeinschaft gestiegen. Zum anderen lässt sich für das Jahr 2013 feststellen, dass bei den betriebswirtschaftlichen Kosten einer durchschnittlichen Praxis der Posten „Personalausgaben“ die bei Weitem größte Ausgabe bedeutete, gefolgt von Fremdlaborkosten, übrigen Betriebsausgaben und weiteren Kostenpunkten wie Ausgaben für Material, Raumkosten, Abschreibung und Zinsen. Damit wiederholen sich, mit nur leichten Abweichungen, die diesbezüglichen statistischen Angaben aus den vorangegangenen Jahren. Die vollständigen Erhebungen der BZÄK/KZVB stehen unter www.bzaek.de/wir-ueber-uns/daten-und-zahlen.html oder www.kzvb.de ab sofort zum Download bereit.

Betriebswirtschaftliche Kostenstruktur einer durchschnittlichen Praxis



Quelle: KZVB Jahrbuch 2015

© Daten & Fakten 2015 – Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung

Quelle: Daten und Fakten 2015 (BZÄK, KZVB)

Umfrage

Ärzte punkten bei Patienten mit Zeit und einem offenen Ohr

Für 71 Prozent der Patienten tragen weiche, zwischenmenschliche Faktoren neben der Fachkompetenz eines Arztes wesentlich zur Zufriedenheit mit ihrem Arzt bei. Das ergab eine aktuelle Umfrage von jameda, Deutschlands größter Arzttempfhlung, unter 1.391 Teilnehmern. Mit Abstand die meisten Patienten (41 Prozent) legten sehr großen Wert darauf, dass der Arzt ihnen aufmerksam zuhört und auf ihre Nachfragen eingeht. Für immerhin noch 17 Prozent der Befragten ist es neben der Fachkompetenz am wichtigsten, dass sich der Arzt ausreichend Zeit für sie nimmt. Etwas weniger Befragte (13 Prozent) bewerteten wiederum das Einfühlungsvermögen und die Sensibilität des Arztes als wichtigste Eigenschaften, abgesehen von der fachlichen Kompetenz. Neben diesen weichen Faktoren schätzten es zudem 17 Prozent der Befragten, wenn ihnen verschiedene Behandlungsmethoden aufgezeigt werden.

Zusätzlich gab eine Vielzahl an Umfrageteilnehmern im Kommentarfeld an, dass sie einen vertrauensvollen Dialog,

der sich durch „soziale Kommunikationskompetenzen“ auszeichnet, erwarten, und dass der Arzt Verständnis für den Patienten aufweisen sollte. Ein weiterer Teilnehmer gab an, ihm sei es wichtig, dass der Arzt ihn „ernst nimmt mit Problemen und sie nicht einfach abtut“. Darüber hinaus haben die Praxismitarbeiter einen großen Einfluss auf die Zufriedenheit von Patienten. So gaben 88 Prozent der Befragten an, dass eine freundliche Betreuung durch das Praxispersonal wichtig sei. Aber nicht nur ein freundlicher Umgang mit den Patienten, sondern auch zwischen dem Arzt und seinen Mitarbeitern ist für vier von fünf Patienten entscheidend. 77 Prozent der Befragten legen zudem großen Wert auf kurze Wartezeiten, da diese für eine gut organisierte Praxis sprächen.



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

Illustration: © Arthimedes



Gewindedesign mit Selbstzentrierung

Einfach und schnell mit BEGO Semados[®] RS/RSX

- Selbstschneidendes Gewindedesign mit optimalem Schneidwinkel
- Maschinerte (RS-Line) oder mikrostrukturierte (RSX-Line) Schulter mit Platform Switch
- Implantatdurchmesser 3,0 – 5,5 mm
- Bionisch optimierte Mikrorillen (zum Patent angemeldet)
- Weitere Infos unter www.bego.com

Miteinander zum Erfolg



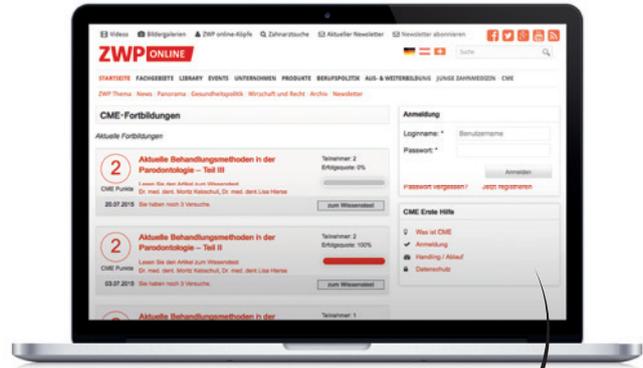
 **BEGO**

In jeder Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis finden Sie **aktuelle Zahlen, News und Funktionen** des dentalen Nachrichtenportals www.zwp-online.info



Mobile Variante von ZWP online mit optischem Fresh-up

Im Zuge des Redesigns der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erhielt auch das Logo des Online-Pendants ZWP online einen neuen Anstrich – es wirkt erwachsener und tritt durch klare Linien in den Vordergrund. Die mobile Website www.zwp-online.info/mobile wurde ebenfalls überarbeitet und erscheint ab sofort in einem moderneren und reduzierteren Design.



CME: Online fortbilden

Das dentale Nachrichtenportal ZWP online bietet praxisnahe, zertifizierte Online-Fortbildung für Zahnärzte an: Die CME-Fortbildung schafft die Möglichkeit, ganz bequem Punkte gemäß der Leitlinien von der Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK) online zu sammeln.

www.zwp-online.info/cme

Das erste Smiley aller Zeiten erschien bereits im Jahr 1979.

Kevin McKenzie versuchte damals seine Emotionen elektronisch auszudrücken und tat das auf diese Weise. Der erste Smiley hatte keine Augen und sah so aus -)

Quelle: neubox.ch



Die 5 Top-Themen des letzten Monats

- 1 „2,9 Prozent mehr Gehalt für Zahnmedizinische Fachangestellte“
- 2 „Vergütung angestellter Zahnärzte – Je größer, desto anders“
- 3 „Elektrische Zahnbürsten: Nur ein Modell überzeugt Stiftung Warentest“
- 4 „Hello from the Dentist's side – auch Zahnärzte leiden“
- 5 „Prävention parodontaler und periimplantärer Erkrankungen“



1



2



3



4



5

QR-Codes scannen und die **Top-Themen lesen!**



Erfolgreiche Parodontitis-Therapie? Mit molekularer Diagnostik kein Problem.

Um die multifaktorielle Erkrankung Parodontitis erfolgreich zu behandeln, muss die Therapie individuell auf den Patienten abgestimmt sein. Daher basiert ein umfassender Therapieplan nicht nur auf dem klinischen Befund, sondern bindet auch immer die molekulare Diagnostik mit ein. Braucht mein Patient aufgrund der Bakterienbelastung eine adjuvante Antibiose und wenn ja, welches Antibiotikum ist optimal wirksam? Wie muss ich den genetischen Risikotyp bei der Behandlung berücksichtigen? Diese und noch mehr Fragen beantworten Ihnen unsere Testsysteme **micro-IDent®** und **GenoType® IL-1**. Sie können damit das Keimspektrum und das individuelle Entzündungsrisiko Ihres Patienten bestimmen und mit diesem Wissen die Therapie erfolgreich planen.



Kostenfreie Hotline: 00 800 - 42 46 54 33 | www.micro-IDent.de



Faxantwort an: +49 (0) 74 73- 94 51- 31

Bitte senden Sie mir kostenfrei:

- Infopaket Dentaldiagnostik (inkl. Probenentnahmesets)
- Probenentnahmeset **micro-IDent®**, **micro-IDent® plus**
- Probenentnahmeset **GenoType® IL-1**
- Probenentnahmeset **Kombatest Basis**, **Kombatest Plus**

Praxisstempel

Praxisstempel

DocQdent™ by Qioptiq

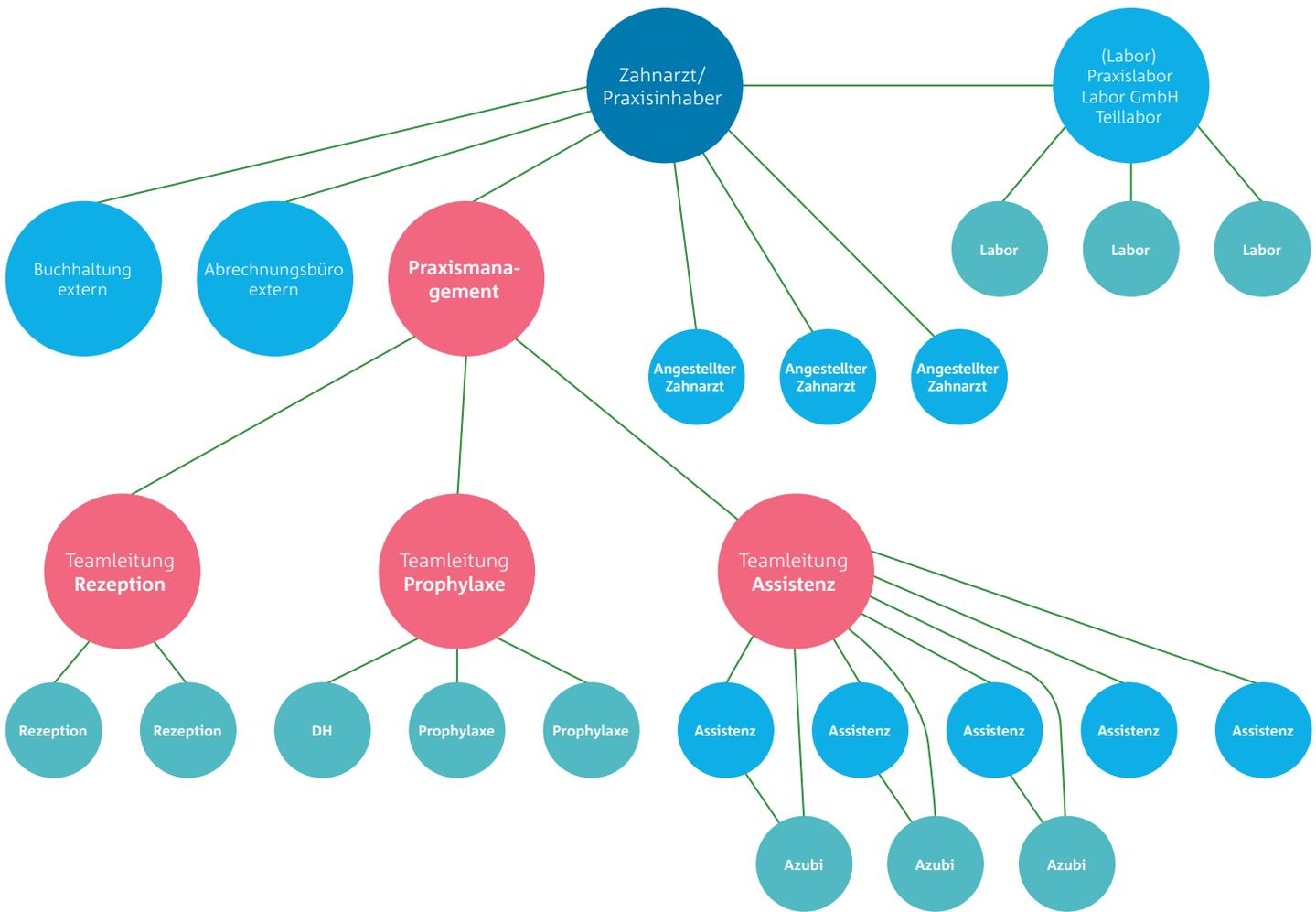
Die neue **mobile** Dentalkamera



- Schnell
- Zuverlässig
- Einfachste Bedienung
- Robust



Dentalkameras
seit mehr als 25 Jahren



- EDV-Konfigurationen anpassen und ggf. Bausteine erweitern
- Praxisinhaber überreicht jedem neu einsteigenden zahnärztlichen Kollegen eine Printversion der Ausarbeitung und erläutert die Eckpfeiler des Therapiekonzeptes
- Anpassungen und Erweiterungen werden nach Bedarf vom Zahnärzteteam vorgenommen

2. Organisatorische Regeln und ausreichende Ressourcen

Nicht nur die Zahnärzte sind gefordert. In allen Bereichen brauchen Mehrbehandlerpraxen/MVZ im Vergleich zur Ein- oder Zweibehandlerpraxis eine größere Regelungsdichte, um im Alltag rundzulaufen. Elementaren Wertbeitrag haben beispielsweise die Patiententerminierung und die Ressourcensteuerung (damit gemeint ist das Zusammenspiel von Zahnarztkapazitäten, Behandlungszimmern, Assistenzkräften, Patientenvolumen). **Es entstehen sachte Produktivitätsverluste, wenn klare Regeln fehlen oder Zusammenhänge nicht erkannt werden.**

Klassische Beispiele: Wenn Zahnärzte Leerlauf haben, weil Behandlungstermine zu lang gesetzt wurden oder weil mal wieder kein Zimmer frei ist oder weil Recall bzw. Folgeterminierungen nicht konsequent laufen oder weil zu wenig Assistenzkräfte vorhanden sind, **entgehen der Praxis Umsätze und Gewinne.** Je häufiger das passiert, desto größer ist das Gewinnfehl am Ende des Jahres, bei parallel abfallender Zufriedenheitskurve aller Beteiligten. Wer solides Praxiswachstum plant, ist gut beraten, sich sehr frühzeitig zu überlegen, welche organisatorischen Anpassungen erforderlich sind. Leider kann sehr häufig beobachtet werden, dass der dritte und wenig später der vierte Zahnarzt eingestellt werden, ohne dass die organisatorischen Voraussetzungen für eine profitable, für beide Seiten erbauliche Zusammenarbeit geschaffen wurden.

3. Teams bilden

Unter dem Begriff der „Führungsspanne“ wird die Anzahl der unmittelbar unterstellten Mitarbeiter ver-

standen, die ein Vorgesetzter leitet und koordiniert.

Die typische Situation in einer kleinen Praxis zeigt *Abbildung 1*. Hier liegt die Führungsspanne bei acht Mitarbeitern, das ist für einen Praxisinhaber gut zu schaffen.

Wenn die Praxis eine Wachstumsstrategie verfolgt, ergibt sich über verschiedene Schritte eine Situation laut *Abbildung 2*. Hier zeigt sich anschaulich, wie sich die Führungsaufgaben für den Chef multiplizieren, sobald angestellte Zahnärzte hinzukommen. Wenig erstaunlich, dass sich in diesem Szenario ein Gefühl extrem hoher Arbeitsbelastung einstellt, zumal viele Praxisinhaber zu lange an ihrer Rolle als Hauptumsatzträger festhalten (siehe dazu Ausführungen in Teil 2 dieser Serie, ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis 3/2016, S. 18–19). **Es ist unmittelbar einsichtig, dass ein Praxisteam in diesem Organigramm nicht zu voller Stärke auflaufen kann.** Häufig wird ein Lösungsweg versucht mittels Übertragung von Führungsaufgaben auf die Praxismanagementposition oder auf Zahnärzte. Inwiefern dies von Erfolg ge-

krönt ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab. In einigen Praxen gelingen damit Teilerfolge, in vielen gelingt es nicht. Was ist zu tun?

Sobald eine Praxis eine Teamstärke von ca. 20 Mitarbeitern (+/-) erreicht, ist die Bildung einer Teamleiterstruktur angezeigt. *Abbildung 3* stellt ein entsprechendes Organigramm dar. Mit der Etablierung einer zweiten Führungsebene werden Leitungs- und Koordinationsfunktionen breiter verteilt. Der Praxisinhaber führt in diesem bewährten Modell alle Zahnärzte, den Praxismanager und die Teamleiter. Die Teamleiter führen die Mitarbeiter der zweiten Ebene und werden vom Praxismanager in ihrer Aufgabe unterstützt. Bei einer Teamgröße ab ca. 40 Mitarbeitern ist es ergänzend sehr sinnvoll, über die Einstellung eines ausgebildeten Personalverantwortlichen (Personalkaufmann o. ä.), der auch als rechte Hand des Praxisinhabers fungiert, nachzudenken.

Die Umstellung der Praxisorganisation auf das Teamleitermodell ist für eine wachsende Praxis ab einem gewissen Zeitpunkt zwingend nötig, gleichzeitig aber auch eine vielschichtige Herausforderung. Die Auswahl der Teamleiter ist umsichtig zu treffen, anschließend **braucht jeder Teamleiter Aufgabenklarheit, Unterstützung und Qualifizierung sowie freie Zeitfenster, um sich in der neuen Rolle einzufinden und Akzeptanz erfahren zu können.** Erfahrungsgemäß finden Prophylaxe- und Rezeptionsteam am schnellsten in die neue Struktur. Im Assistenzteam ist es meistens holpriger. Auch für viele Praxisinhaber ist es zunächst ungewohnt, Mitarbeiter für Führungsaufgaben zu qualifizieren und dann auch loszulassen. **Ein gutes Gefühl kann beim Chef nur dann entstehen, wenn eine gesunde Mischung aus „Vertrauen schenken“ und „wirksame Kontrolle“ entsteht.** Letzteres ist durch fixierte Kommunikation (Teilnahme an Teamleitersitzungen, abgestimmte Leitfäden für Jahresgespräche, klar definierte Delegationsregeln etc.) zu erreichen.

Fazit

Spätestens mit Eintritt des dritten angestellten Zahnarztes muss eine Praxis ihre Managementprinzipien grundlegend überdenken, ändern und erweitern, um in Balance zu bleiben und weiter profitabel wachsen zu können.

INFORMATION

Maïke Klapdor

KlapdorKollegen Dental-Konzepte
GmbH & Co. KG
Haus Sentmaring 15
48151 Münster
Tel.: 0251 703596-0
m.klapdor@klapdor-dental.de
www.klapdor-dental.de

Infos zur Autorin



hypo-A

Premium Orthomolekularia



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

Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55% Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60% entzündungsfrei in 4 Monaten
durch ergänzende bilanzierte Diät

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

Studien-
geprüft!



Itis-Protect I-IV

Zur diätetischen Behandlung
von Parodontitis

Info-Anforderung für Fachkreise

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

- Studienergebnisse und Therapieschema
 hypo-A Produktprogramm

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel. / E-Mail

IT-ZWP 4.2016

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

Praxiswebsite: Nur schön – oder auch nützlich und sichtbar?



PRAXISMARKETING Ob teures Design oder fertiger Baukasten, wenn Sie für Ihre Praxis eine eigene Website realisieren möchten, bieten sich Ihnen heute viele Lösungen: Neben professionellen Gestaltungsagenturen drängen immer mehr Do-it-yourself-Angebote auf den Markt, die sich teilweise einen harten Preiswettbewerb um den Kunden liefern und mit zahlreichen Vorteilen wie einer einfachen Handhabung und kleinen Preisen werben. Auf den ersten Blick mag das verlockend klingen, denn Baukasten-Websites gewähren dem Anwender neben technischem Know-how auch zunehmenden Gestaltungsspielraum für seine eigenen Werbeziele.

Klingt gut, oder? Wir möchten dennoch infrage stellen, eine Praxishomepage in „Eigenregie“ zu realisieren: Denn jede Unternehmensseite ist zugleich die virtuelle Visitenkarte eines Unternehmens und gilt als wichtiges Akquise- und Informationsinstrument für Ihre Kunden – in Ihrem Fall: die Patienten. Neben werbepsychologischem Verständnis spielen hier verschiedene Marketingkompetenzen wie Konzeption, Design, Programmierung, Content bzw. Text und Suchmaschinenoptimierung zusammen. Das heißt: Für einen Laien ist es leider kaum noch möglich, auf eigene Faust gegen den steigenden Wettbewerb anderer professioneller Webseiten anzukommen, die von einer professionellen Onlinemarketing-Agentur erstellt und dauerhaft betreut werden. Wir möchten Ihnen nachfolgend diejenigen Qualitätsfaktoren erläutern, mit denen Sie bei Google punkten können.

Zieldefinition: Was möchte ich erreichen?

Wie bei jedem Projekt stellt sich auch bei einer Website zuerst die Frage nach dem Ziel: Was soll mit einer Website erreicht werden?

Für eine Praxis dient eine Website in der Regel zur Steigerung der Bekanntheit in einem bestimmten Zielgebiet, meist Ihrem Standort und Region, oder zur Akquise von Neupatienten. Diese Ziele sollten von Anfang an festgelegt sein und alle weiteren Maßnahmen darauf abgestimmt werden. Nur so wirkt Ihre Praxis für Ihre Zielgruppe ansprechend. Damit erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass diese auch mit Ihnen den Kontakt aufnimmt.

Egal, wie Sie Ihre Ziele definieren, in jedem Fall bedarf es einer Sichtbarkeit in den Suchmaschinen, insbesondere bei Google!

Schön ist nicht gleich sichtbar ...

Im Marketing gibt es ein altes Sprichwort: „Wer nicht wirbt, stirbt!“ Genauso verhält es sich auch im Internet: Wenn eine Website bei der Suchabfrage im Browser nicht mindestens auf Google die Seiten 1 bis 3 erreicht, ist sie für den Nutzer nicht sichtbar.

Die schönste Website bringt also nicht viel, wenn sie im Internet nicht gefunden wird. Deshalb warnen wir auch davor, sich ausschließlich auf die Expertise einer Gestaltungsagentur zu verlassen, ohne die Faktoren zu berücksichtigen, die Sichtbarkeit im Internet erst ermöglichen. Fragen Sie daher gezielt nach der Leistung der „lokalen Suchmaschinenoptimierung“, wenn Sie eine neue Website in Auftrag geben. Verfügen Sie bereits über eine eigene Praxishomepage, dann **empfehlen wir Ihnen unseren Sichtbarkeits-Check,**

Colgate® Duraphat® Dentalsuspension

Zur Kariesprophylaxe und Behandlung
überempfindlicher Zahnhälse

Bestätigte Wirksamkeit in mehr als 100 klinischen Studien

- ✓ 69 % Kariesreduktion bei Risikopatienten mit NUR 2 x Applikation im Jahr.*
- ✓ 22 600 ppm Natriumfluorid für eine effektive Intensiv-Fluoridierung.



SAVE
THE DATE

4. Prophylaxe-Symposium
16.-17.7.2016
Würzburg

* Moberg Sköld et al / Caries Res 2005;39:273-279

Duraphat® **Wirkstoff:** Natriumfluorid. Verschreibungspflichtig. Zusammensetzung: 1 ml Suspension enthält 50 mg Natriumfluorid (entsprechend 22,6 mg Fluorid-Ionen). **Sonstige Bestandteile:** Ethanol 96 %, Gebleichtes Wachs, Kolophonium, Himbeer-Aroma, Schellack, Mastix, Saccharin. **Anwendungsgebiete:** Kariesprophylaxe, Behandlung überempfindlicher Zahnhälse. **Gegenanzeigen:** Überempfindlichkeit gegen den Wirkstoff oder einen der sonstigen Bestandteile. Ulcerierende Gingivitiden und Stomatitiden, allergisches Asthma bronchiale. **Nebenwirkungen:** Bei Neigung zu allergischen Reaktionen sind in Ausnahmefällen, besonders bei breitflächiger Applikation, ödematöse Schwellungen der Mundschleimhaut beobachtet worden. In sehr seltenen Fällen wurden Ulcerierenden Gingivitiden und Stomatitiden, Brechreiz und Übelkeit sowie Hautreizungen und Angioödemem beschrieben. Bei Patienten mit allergischem Asthma bronchiale können in seltenen Fällen Asthmaanfälle auftreten. **Warnhinweis:** Enthält 33,14 Vol-% Alkohol. Arzneimittel für Kinder unzugänglich aufbewahren. **Pharmazeutischer Unternehmer:** CP GABA GmbH, Beim Strohhause 17, 20097 Hamburg. **Verschreibungspflichtig Stand April 2014.**

Zahnarzt Musterstadt | Praxis Dr. Mustermann und Kollegen

www.zahnarzt-musterhausen.de/implantate

Herzlich willkommen in unserer Praxis. Zahnarzt Dr. Mustermann ist spezialisiert auf Implantate, Zahnersatz und Zahnarztangst. Jetzt Termin vereinbaren?

Ein ansprechender Suchmaschineneintrag kann die Klickrate erhöhen.

den wir in unserem ersten Beitrag (ZWP 3/16, S. 20–21) erläutert haben.

Um Ihr Suchmaschinenranking zu überprüfen, geben Sie jetzt „Zahnarzt“ oder eine bestimmte Leistung wie z.B. „Implantate“ und Ihren „Standort“ in Ihren Browser ein und prüfen Sie, ob Sie im Internet auffindbar sind. Bitte bedenken Sie, dass es in Einzugsgebieten mit höherem Wettbewerb weiterer Maßnahmen bedarf, um bei Google auf den vorderen Positionen zu landen.

Suchmaschinenoptimierung – Seiten Quelltext und Metadaten

Sollten Sie gar nicht auffindbar sein, könnte es daran liegen, dass Ihre Website über zu wenig keywordrelevante Inhalte verfügt – also zu wenig Seitentext, der auf die Suchanfragen Ihrer Patienten abgestimmt wurde. Auch „Meta Tags“ spielen bei der Sichtbarkeit Ihrer Website eine entscheidende Rolle – dabei handelt es sich um einen Suchmaschineneintrag pro Unterseite (URL), der möglichst Lust auf mehr machen sollte, um die Klickrate zu erhöhen.

Patientenbindung mit Content-Marketing

Ihr Website-Content dient aber nicht nur der Suchmaschinenoptimierung (SEO). Leider wird diese Leistung immer noch von vielen SEO-Agenturen missverstanden, die oft mit einer un-

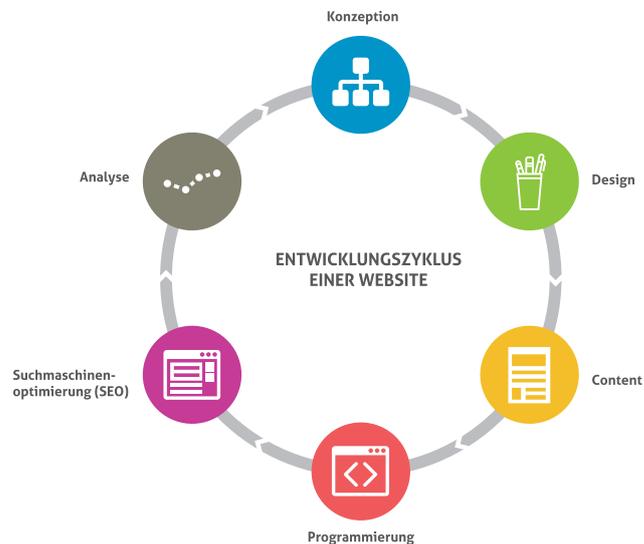
natürlich hohen Quantität an Keywords versuchen, eine Website „krampfhaft“ nach oben zu bringen. Die letzten Google-Updates zeigen jedoch, dass diese Strategie längst nicht mehr funktioniert. Stattdessen beherrschen jetzt hochwertige Inhalte den Algorithmus der Suchmaschinen. Keywordlastige Texte, die nicht in den Seitenkontext passen, müssen bei Google dagegen mit einer Herabstufung Ihres Rankings rechnen. Das heißt: Sie sollten Ihren Patienten informativen Mehrwert bieten, in dem Sie Ihnen mit interessanten leserfreundlichen Texten Lust auf „Mehr“

machen – idealerweise auf einen ersten Termin in Ihrer Praxis! Hochwertiger Content (Inhalt) definiert sich nicht nur durch Texte, sondern auch durch Bilder. Ihre Praxishomepage ist der erste Kontakt für Ihre Patienten. Ob diese sich dann entschließen, Ihre Praxis tatsächlich aufzusuchen, hängt auch von der ungeschriebenen Botschaft ab, die Sie ihnen vermitteln: Kann ich dieser Zahnarztpraxis vertrauen? Werden ich und meine Zähne dort gut behandelt? Dazu zählen maßgeblich Ihr Corporate Design, das Branding und aussagekräftige professionelle Fotos, die Ihr Praxisunternehmen widerspiegeln.

Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, haben Sie bessere Chancen, dass sich der Patient dazu entschließt, auf Ihrer Praxishomepage zu bleiben und mit Ihnen Kontakt aufzunehmen.

Responsives Design für die mobile Nutzung

Sind Sie schon „mobile friendly“? Google hat 2015 aufgrund der steigenden Internetzugriffe über Smartphone und



ANZEIGE



WWW.ZWP-ONLINE.INFO

Co. die Mobilfähigkeit von Websites zu einem wichtigen Rankingfaktor erhoben. So zeigt die „TNS Google Global Connected Consumer Study“, dass sich zwischen den Jahren 2011 und 2014 die Nutzung der Smartphones mit rund 50 Prozent mehr als verdoppelt hat, während die Nutzung der Desktops im Jahr 2014 nur noch 42 Prozent betrug. Ebenfalls stark zugenommen hat die Nutzung der Tablets. Ihre Website sollte auf jeden Fall für diese „mobile Revolution“ vorbereitet sein und sich mit responsivem Design in Zukunft jedem Bildschirmformat anpassen können. Bedenken Sie außerdem, dass zentrale Schaltflächen auf Ihrer Website wie „Menü“ oder „Kontakt“ auch noch auf einem Smartphone für den Nutzer gut zu bedienen sein müssen.

Usability für höhere Seitenverweildauer

Die Mobilfähigkeit einer Website erfüllt auch das für Google immer wichtigere Kriterium der Nutzerfreundlichkeit. Weitere Faktoren dieser „Usability“ wären eine übersichtliche Seitenstruktur und Navigation. So empfiehlt es sich, die Alleinstellungsmerkmale Ihrer Praxis auf der Website (Navigation, Startseite etc.) prominent zu kommunizieren und Ihren Patienten zudem die Möglichkeit zur Interaktion, z.B. durch ein Kontaktformular oder eine Telefonnummer, zu geben. Nur wenn sich ein Patient auf Ihrer Praxishomepage gut zurechtfindet, erhöhen sich meist auch die Seitenverweildauer und die Seitenrückkehrquote – und damit die Wahrscheinlichkeit einer Terminvereinbarung.

Website-Optimierung und Entwicklung

Auch wenn Sie die genannten Qualitätsfaktoren erfüllen, ist der dauerhafte Erfolg Ihrer Website noch nicht gesichert. Denn Google-Updates in der Zukunft oder ein erhöhter Wettbewerb an Ihrem Standort können eine gute Position bei Google auf Dauer gefährden. Deshalb sollte das Ranking Ihrer Website regelmäßig überwacht werden – zum einen, um rechtzeitig Optimierungsmaßnahmen vornehmen zu können, bevor Ihre Website „abstürzt“, zum anderen, um Ihren Patienten anhand ihres Suchverhaltens noch besser kennenzulernen und Ihnen noch bessere Inhalte anbieten zu können. Oder Sie selbst bieten

neue Leistungen und News, die Sie Ihren Patienten mitteilen möchten? Die Realisierung und Pflege einer Website besteht aus zahlreichen Teilschritten, die am besten in die Betreuung einer erfahrenen Onlinemarketing-Agentur gehört. Weder Gestaltung, Programmierung noch Suchmaschinenoptimierung können Ihnen alleine den Erfolg im Suchmaschinenranking verschaffen – die richtige Kombination macht's. Deshalb sollten Sie darauf achten, dass Ihre betreuende Agentur über möglichst viele Kompetenzen „aus einer Hand“ verfügt, um Ihre Website fit für das Internet zu machen – ob ansprechendes Konzept, mobilfähiges Webdesign, Suchmaschinenoptimierung oder Content-Marketing.

WEBSITE-CHECK

In unserem Beitrag haben Sie einen kleinen Einblick erhalten, was eine erfolgreiche Praxishomepage bei Google ausmacht. Darüber hinaus gibt es noch viele weitere technische und inhaltliche Feinheiten. Prüfen Sie, ob Ihre Praxishomepage für den Wettbewerb im Internet gerüstet ist.

Machen Sie auf www.conamed.de/website-check unseren **kostenlosen Website-Check!** Gerne stehen wir unter zwp@conamed.de für weitere Fragen zur Verfügung.

INFORMATION

NEMEC + TEAM – Healthcare Communication Agentur für Marke, Marketing und Werbung im Gesundheitsmarkt

Oberdorfstraße 47
63505 Langenselbold
Tel.: 06184 901056
www.snhc.de

Sabine Nemeč
Infos zur Autorin



Achim Wagner
Infos zum Autor



13

Fortbildungspunkte
unter Berücksichtigung
der Leitlinien von
BZÄK / DGZMK

Flemming Kongress & MEHR am Meer Wissen.Schafft. Emotionen.

9. + 10. September 2016
in der Yachthafenresidenz
Hohe Düne,
Rostock-Warnemünde

Unter anderem mit:

Univ.-Prof. Dr. med. dent. Daniel Edelhoff

- ▶ Ästhetische und funktionelle Rehabilitation des Abrasionsgebisses

Univ.-Prof. Dr. med. dent. Matthias Kern

- ▶ Minimalinvasiver ästhetischer Frontzahnersatz: Die einflügelige Adhäsivbrücke als Alternative zum Einzelzahnimplantat

Priv.-Doz. Dr. Dr. Steffen Köhler

- ▶ Sofortimplantation – Ein Beitrag zum Knochenerhalt

Seien Sie dabei!

veranstaltungen@flemming-dental.de

Tel.: 040 – 32 102 408

www.flemming-dental.de

Praxen im digitalen Zeitalter

PRAXISMANAGEMENT Ob privat oder beruflich – (fast) jeder Bereich des menschlichen Lebens ist heutzutage digital vernetzt. Den Risiken und Gefahren, die der zunehmenden Digitalisierung innewohnen, stehen eindeutige Chancen und Vorteile gegenüber. Auch Zahnarztpraxen können durch eine genau strukturierte digitale Vernetzung von Daten und Informationen und somit durch den Datenaustausch zwischen einzelnen Systemkomponenten in großem Maße an Arbeitseffizienz und Behandlungsspielraum gewinnen.

In seinem 2015 erschienenen Fachbuch „Die patientenorientierte Zahnarztpraxis“ geht Henning Wulfes, Zahntechnikemeister und Initiator der academia•dental, unter anderem auf die „digitale Performance“ von Zahnarztpraxen und dabei auf konkrete digitale Praxisstrukturen ein. Wie schon in vorangegangenen Ausgaben der ZWP in diesem Jahr stellen wir Ihnen erneut einen entsprechenden Buchausschnitt vor.

■ Beginn Buchauszug ■

IT-Strukturen – optimale Softwareprogramme

Vernetzte multimediale, miteinander kommunizierende EDV-Programme ermöglichen eine effektive interne Abstimmung sowie den schnellen Zugriff auf Praxisverwaltungsdaten (papierlose Patientenverwaltung) inklusive der fotografischen Dokumentation. Organisations- und Zeitaufwand für Such- und Ablagearbeiten verringern sich merklich. Leistungserfassung, Abrechnung, Buchführung und Lohnabrechnung (digitale Buchführung) gestalten sich unkompliziert und schnell. Indem die wirtschaftlich relevanten Zahlen verfügbar sind, lässt sich die Praxisentwicklung (betriebswirtschaftliche Auswertung, Dokumentationen, Statistiken etc.) jederzeit präzise einschätzen. Die Möglichkeiten computergesteuerter Systeme bzw. bewährter, nach Praxis Schwerpunkten ausgerichteter Praxismanagementsoftware sind vielfältig:

- **Datenbank:**
 - Behandlungsakten mit digitalen Patientendaten, Falldokumentation (Patientenstammblatt mit Anamnese,

Diagnose/Untersuchungsbefunde, behandelte Zähne, Rezepte und Verordnungen)

- Vermerke zur Patientenaufklärung
- **Ressourcen- und Behandlungsplanung (Personalmanagement):**
 - Terminvergabe und Raumverwaltung – von jedem Arbeitsplatz/Terminal aus
 - digitale Terminbücher (Kalenderübersicht mit Terminen, Terminart, Farbcodierung je Behandler etc.)
 - Recall (Terminerinnerungen per E-Mail)
 - onlinebasiertes Terminbuchungssystem – rund um die Uhr
- **Leistungserfassung/-protokolle:**
 - abrechnungsrelevante Daten bereits parallel zum Behandlungsablauf erfassen! Gegebenenfalls direkte Anbindung an externes Rechenzentrum
 - Laborleistungserfassung
- **Kostenvoranschläge**
- **Digitales Röntgen, Fotodokumentation:**
 - Röntgenbilder und deren Auswertung
 - DVT- und CT-Daten (Bilderverwaltung und Archivierung)
 - Fotostatus zur Kommunikation mit dem Labor (Porträt von vorn und in der seitlichen Ansicht, Front – Lippenverlauf etc.)
 - Vernetzung mit Kamera und Mikroskop (Oralkamera dokumentiert Ist-Situationen)
- **Informationsprogramme mit beispielhaften Darstellungen prothetischer Lösungen:**
 - Multimediaanwendungen, ein in die Behandlungseinheit integrierter Flachbildschirm zur Präsentation

von Abbildungen, Multimedia und (Online-)Informationen

- **Sterilgutüberwachung/ Sterilisationsdaten:**
 - Verfolgen von Sterilisationsketten (Prozessdokumentation – Nachweis der Instrumentenaufbereitung)
- **Verwaltung der Patientenmodelle**
- **Materialwirtschaft:**
 - Bestandsverwaltung (Anlieferungen/ Materialeingänge)
 - „Goldbuch“/Praxislabor (Edelmetallverbrauch, Verlaufsprotokoll inkl. Verarbeitungsverlust)
 - Zahnlagerverwaltung etc.
- **Gerätemanagement:**
 - Bestandsverwaltung
 - Wartungs- und Kontrolltermine (Serviceintervalle)
- **integrierte Textverarbeitung:**
 - Serienbriefe
 - Merkblätter zur Patienteninformation und -aufklärung
 - Verfahrens- und Arbeitsanweisungen
 - Ablauf- und Checklisten
 - Formblätter und Etiketten
- **Personaldatenverwaltung (Arbeitsstundenerfassung)**
- **Finanzbuchhaltung:**
 - Lohndatenerfassung
 - Zahlungsverkehr, Rechnungsaus- und -eingänge
 - Ratenzahlungspläne, Mahnwesen
 - Kassenbuch, Belegverwaltung (Zugriff auf digitales Belegarchiv – über verschlüsselten Netzzugang!)
 - betriebswirtschaftliche und statistische Auswertung
 - Prozessdatenanalyse (Schwachstellen/erfolgreiche Leistungsbereiche) usw.

Mit zunehmender Vernetzung und Digitalisierung kommt der Medienkompetenz des ganzen Teams ein besonderer Stellenwert zu.

Effektives Qualitätsmanagement mit Barcode

Das Verwalten von Produkten, die in der Praxis Verwendung finden, wie auch die Dokumentation von Reinigungs-, Sterilisations- und Desinfektionsvorgängen, basieren idealerweise auf Barcodes (HIBC – Health Industry Bar Code). Mit Barcode versehene Gegenstände werden durch einen Barcodescanner in den Computer eingelesen:

- Firmenkennung (Labeler Identification Code – LIC)
- Produkt, Katalognummer
- Packungseinheit, Mengenangabe
- Haltbarkeit, Verfalldatum (optional)
- Chargen- und/oder Seriennummer (LOT-Nummer)
- Produktionsdaten

Das automatische Scannen verhindert Übertragungsfehler, Verfügbarkeiten lassen sich schnell prüfen. Im Bedarfsfall ist eine Chargenverfolgung möglich, zudem wird auf Verfallsdaten hingewiesen. Bei Unterschreitung von Materialmindestbeständen erfolgt eine automatische Rückmeldung. Materialien und Medikamente, die dem Patienten zugeführt werden, sind laut Medizinproduktegesetz (MPG) genau zu dokumentieren. Als weiterer Schritt erweist es sich als sinnvoll, im System zu hinterlegen, was für welche Behandlungen vorzubereiten und bereitzustellen ist.

Datenschutz und Datensicherheit

Ob manuell aufgezeichnet oder elektronisch gespeichert – die sensiblen Patientendaten erfordern ein hohes Maß an Datensicherheit. Datenschutzrelevante Aufzeichnungen, Patientenakten oder Rezepte sind nicht für die Augen anderer bestimmt. Der im Bereich der Anmeldung platzierte Computerbildschirm sollte daher für Patienten nicht einsehbar sein. Ebenso gilt es, unberechtigten Zugriffen Dritter auf den Praxisrechner oder einem Datenverlust, wie etwa durch technische Ausfälle, vorzubeugen:

- automatische interne (tägliche) Datensicherung (Back-up)

- Einsatz zweier gespiegelter Festplatten
- automatische Sicherung auf externer Festplatte (nachts)
- ggf. Praxisnetzwerk nicht mit Internet verbinden, besser separaten Computer für Internetzugang nutzen
- ggf. auf Funknetzwerke (WLAN) verzichten

Eine professionelle Virenschutzsoftware und Firewall sind unverzichtbar. Kennwörter sollten mehr als sieben Zeichen umfassen – durch Einbeziehung von Sonderzeichen und einem Wechsel der Groß- und Kleinschreibung werden sie sicherer. Kennwörter regelmäßig wechseln!

— Buchauszug Ende —

INFORMATION

„Die patientenorientierte Zahnarztpraxis“ ist ein Ratgeber für praktizierende Zahnärzte, Praxismitarbeiter in Leitungsfunktion und Existenzgründer und beschreibt die moderne patientenorientierte Dienstleistungspraxis. Das Fachbuch vermittelt Denkanstöße und Tipps, mit denen sich Praxisabläufe optimieren lassen. Es ist in vier Sprachen (Deutsch, Englisch, Russisch, Spanisch) bei BEGO unter www.bego.de oder im Buchhandel erhältlich.



Henning Wulfes
Die patientenorientierte Zahnarztpraxis
Marketingstrategien • Praxismanagement
ISBN 978-3-9809111-3-9
Deutsch

CGM Z1.PRO NEU UND NOCH BESSER.



Infos zu
Anwendertreffen 2016
finden Sie unter
cgm-dentalsysteme.de

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

einfach-unentbehrlich.de



**Rechnen Sie
besser ab als
Ihre Kollegen?**

Oder schlechter?

NEU

DZR PerformancePro steigert
auch Ihren Praxiserfolg.

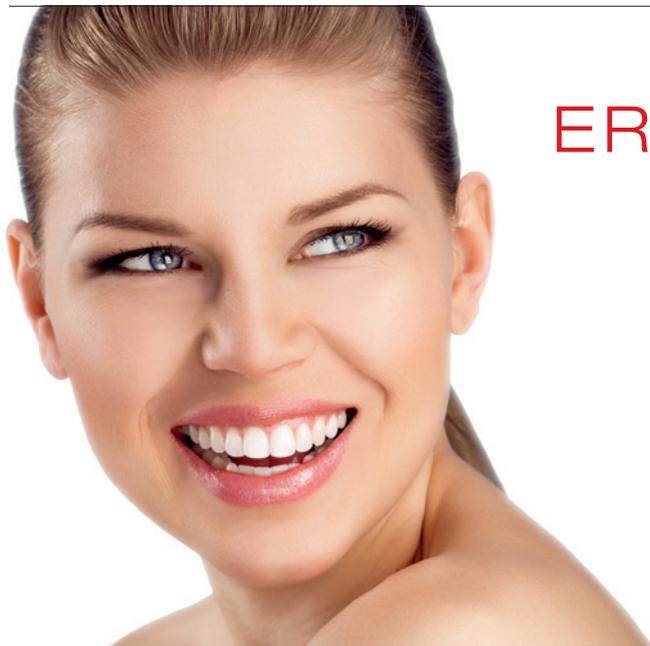
Mit PerformancePro finden Sie es raus!

Mit den PerformancePro-Modulen der Deutschen Zahnärztlichen Rechenzentren haben Sie online alle Abrechnungskennziffern im direkten Benchmark-Vergleich, finden im Erstattungsportal alle relevanten Argumente, erhalten auf Wunsch Unterstützung im deutschlandweiten Abrechnungsnetzwerk und einiges mehr. Wollen auch Sie Ihren Praxiserfolg steigern?

Jetzt online mehr erfahren: www.dzr.de/PerformancePro
oder direkt anrufen: 0711 96000-240

Zusatzleistungen als Chance für die Praxisentwicklung – Teil 2

PRAXISMANAGEMENT Schönheit schmeichelt nicht nur dem Auge – sie lohnt sich auch. Beim Bleaching profitieren alle Beteiligten, weil die Patienten ein Plus an Lebensqualität und Selbstbewusstsein gewinnen, während der Zahnarzt seine Praxis wirtschaftlich voranbringt. Darüber hinaus schärft er sein Profil als moderner Dienstleister. Generell haben Schönheitsbehandlungen zur Zahnaufhellung in mehrerer Hinsicht Potenzial: Unter anderem dienen sie zur Patientenbindung. Der Praxischef steigert zeitgleich seine Umsätze, weil er die meisten beim Bleaching erforderlichen Schritte an sein Personal delegieren kann.



ERFOLGSFAKTOR PROPHYLAXE

Obwohl die Nachfrage nach Bleaching steigt, nutzen viele Zahnärzte den Trend noch nicht für sich. Spezialisten wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH empfehlen Praxen häufig, ästhetische Behandlungen in ihren Leistungskatalog aufzunehmen. Zahlreiche Fakten sprechen dafür.

Weiß auf der Wunschliste

Schneeweiße Zähne entfalten ihre Wirkung in den vergangenen Jahrzehnten auf der Kinoleinwand, in Magazinen oder im Blitzlichtgewitter bei festlichen Anlässen. Doch der ursprünglich aus den USA stammende Trend ist längst auch beim „Durchschnittspatienten“ der Zahnarztpraxis angekommen. Ebenmäßige Zähne stehen nicht nur für Gesundheit und

Attraktivität, sondern gelten auch als förderlicher Faktor für beruflichen Erfolg und privates Glück. Deshalb fragen immer mehr Patienten aktiv nach Möglichkeiten, ihr ästhetisches Erscheinungsbild diesbezüglich zu verbessern. Ein Großteil davon würde solche Leistungen gerne in Anspruch nehmen, sofern diese angeboten werden. Das heißt, Information und persönliche Ansprache spielen eine wichtige Rolle, wenn ein Praxisbetreiber Ästhetische Zahnmedizin als neuen Kompetenzbereich integrieren möchte. Ideale Voraussetzungen im rechtlichen Sinne hat der Gesetzgeber bereits 2012 geschaffen: Die Umsetzung der EU-Kosmetik-Richtlinie 2011/84/EU durch eine Änderung der nationalen Kosmetik-Verordnung stellte im Wesentlichen zwei Punkte klar: das Auf-

hellen von Zähnen mittels H_2O_2 -Konzentration zwischen 0,1% und 6% gilt als Heilbehandlung und darf infolgedessen ausschließlich durch oder im Zusammenwirken mit approbierten Zahnärzten vorgenommen werden (vgl. OLG Frankfurt am Main, Urt. v. 1.3.2012, Az. 6U 264/10).

Die Frage nach dem geeigneten Verfahren

Beim Bleaching handelt es sich um Privatleistungen, die dem Zahnarzt einen gewissen Spielraum bei der Preisgestaltung einräumen. Die Tatsache, dass die Mehrzahl der Therapieschritte an geschultes Personal delegiert werden kann, führt ebenfalls zu Steigerungen des Honorarstundenumsatzes – ohne dass der Behandler



Neu: Invisalign >Go



selbst übermäßig viel Zeit in das zusätzliche Angebot investieren muss. Einige Behandlungsmethoden eignen sich jedoch besser zu diesem Zweck als andere. Während das „In-Office-Bleaching“ in der Praxis mittels hochkonzentrierter Gels relativ schnell zu einer deutlich wahrnehmbaren Aufhellung führt, ist das Verfahren aus zeitökonomischer Sicht nicht optimal. Denn Zahnarzt und Mitarbeiter sind vergleichsweise lange in die Behandlung eingebunden. Ein weiterer Faktor sind zusätzliche Kosten für Leistungen, die im Labor erbracht werden müssen. So zum Beispiel für Schienen, die beim „Home-Bleaching“ nötig sind. Wirtschaftlich interessant sind Kombinationen verschiedener Methoden. Hierbei bilden drei bis vier Behandlungen mit gering dosierten Bleaching-Gels die Grundlage, wobei der Patient lediglich für die erste Sitzung in die Praxis kommt und die folgenden Behandlungen nach Anleitung zu Hause vornimmt. Eine geschulte Mitarbeiterin passt die erforderlichen Thermoschienen an, sodass keine Laborkosten entstehen.

Langzeitbeziehung mit Imagepflegefaktor

Nach ein bis zwei Jahren lässt der Bleaching-Effekt nach. Die meisten Patienten werden nach ihren Erfahrungen mit Zahnaufhellungen auf die neu hinzugewonnene Lebensqualität nicht mehr verzichten wollen und regelmäßig zur Nachbehandlung erscheinen. Zahnärzte sollten dies unterstützen, indem sie die Patienten in ein Recall-System, ähnlich wie bei der Prophylaxe, einbinden. Vor einer Zahnaufhellung muss ohnehin stets eine prophylaktische Versorgung erfolgen. Bleaching-Leistungen harmonisieren deshalb sehr gut mit dem Konzept von Praxen, die Prophylaxe einführen oder ausbauen möchten. Die Honorarstundenumsätze beim Bleaching sind sogar wesentlich höher als bei einer Zahnreinigung anzusetzen.

Relevant für die dauerhafte Bindung der Patienten an die Praxis ist in erster Linie der psychologische Effekt einer Zahnaufhellung. Der Wunsch, das positive ästhetische Erscheinungsbild möglichst lange zu erhalten, motiviert zu intensiver Pflege und steigert das Interesse an weiteren Optimierungen, wie Veneers oder farblich angepasster Prothetik.

Bleaching sorgt aber nicht nur dafür, dass die Patienten gut aussehen – Schönheitsbehandlungen im Leistungskatalog verbessern auch die Außenwirkung der Praxis, die als modern und trendorientiert wahrgenommen wird. Ein Patient mit strahlend weißen Zähnen ist hierbei das beste Marketingtool. Auf sein neues Aussehen angesprochen, wird er „seine“ Praxis gerne mit einem Lächeln weiterempfehlen.

INFORMATION

OPTI Zahnarztberatung GmbH
Gartenstraße 8
24531 Damp
Tel.: 04352 956795
www.opti-zahnarztberatung.de

Infos zum Autor



Ästhetische Zahnbegradigung. Speziell für Zahnärzte entwickelt.

Von der ersten Beurteilung bis zum abschließenden Ergebnis bietet Ihnen Invisalign Go vielfältige Vorteile:

- Ein **Tool zur Fallbeurteilung**, das es Ihnen ermöglicht, geeignete Patienten zu erkennen.
- Ein **innovatives Tool zur Fortschrittsbeurteilung**, sodass Sie Behandlungen voller Vertrauen abschließen können.
- Ein selbstbewusstes Lächeln durch das Invisalign-System **schon nach sieben Monaten.***

> Auch Invisalign Go-Anwender werden? www.invisalign-go.de

*Durchschnittliche erwartete Behandlungsdauer basierend auf der Anzahl von Alignern innerhalb der Vorgaben von Invisalign Go.

Zahnzusatzversicherung: Enttäuschung vermeiden

PRAXISMANAGEMENT Viele Praxen machen die Erfahrung, dass Patienten von der avisierten Leistungserstattung ihrer Zahnzusatzversicherung enttäuscht sind. Diese Enttäuschung kann sich auch gegen die Praxis richten, beispielsweise, wenn die Versicherung die Höhe der Material- und Laborkosten beanstandet und die Praxis mehr oder weniger direkt als überteuert darstellt. Doch wenn eine Praxis das Themenfeld Zahnzusatzversicherung für sich gut löst, kann sie vermehrt mit der Umsetzung hochwertiger Heil- und Kostenpläne rechnen.



Um die Risiken im Zusammenhang mit Zusatzversicherungen zu minimieren, müssen sie identifiziert und die Gründe ihrer Entstehung verstanden werden. Dies wird natürlich nur relevant, wenn Sie auch bereit sind mehr zu tun, als nur auf Vergleichsportale oder -tabellen im Internet zu verweisen. Haben Sie sich entschieden rein passiv zu agieren, werden Sie die Versicherungsstruktur in Ihrer Praxis leider kaum beeinflussen können.

Keine Gesundheitsfragen

Für den Patienten klingt das erst einmal gut: Die Versicherung stellt keine unbequemen Gesundheitsfragen. Der Antrag ist schnell ausgefüllt und in

aller Regel auch schnell genehmigt – denn zu prüfen gibt es quasi nichts. Meist stimmt auch der Preis. Doch Versicherungstarife ohne Gesundheitsfragen können beim Einreichen des Heil- und Kostenplans zu schweren Enttäuschungen führen.

Häufig werden im Bedingungsmerk dieser Tarife genau die Risiken vom Versicherungsschutz ausgeschlossen, welche üblicherweise mittels der Gesundheitsfragen abgeklopft werden. Wenn also nicht nach fehlenden Zähnen gefragt wird, ist davon auszugehen, dass diese auch nicht mitversichert sind. Leider macht sich kaum ein Interessent die Mühe und liest das häufig umfangreiche Kleingedruckte des Versicherungstarifs.¹

¹ Natürlich kann auch ein Tarif ohne Gesundheitsfragen eine gute Wahl darstellen. Dies sollte in Zusammenarbeit mit einem unabhängigen Versicherungsmakler geprüft werden.

Komplexe Gesundheitsfragen

Am anderen Ende der Skala stehen Tarife mit umfassenden Gesundheitsfragen. Die Problematik hier: Oft kennt der Patient seinen eigenen Zahnzustand nicht gut genug, um die Fragen korrekt zu beantworten. Wenn sich hier Fehler einschleichen und die Versicherungsgesellschaft bei der Prüfung des ersten umfangreichen Heil- und Kostenplans die Angaben mit der Patientenakte abgleicht, kann der Versicherungsschutz aufgrund falsch beantworteter Gesundheitsfragen gestrichen werden.

100 % Regelversorgung

Im Normalfall wird ein Patient diese Begrifflichkeit „100 % Regelversorgung“ nicht richtig deuten können. Woher sollte er wissen, dass Behandlungen schnell von den hier gesetzten Standards abweichen und in einer „gleichartigen Versorgung“ münden. Die Unkenntnis des Patienten wird so gerade in Kombination mit einer Vorliebe für preiswerte Tarife schnell zu Enttäuschungen führen.

Tarife vor 2007

Etwas ältere, vor 2007 abgeschlossene Zahnzusatztarife werden in aller Regel nur für den Zahnersatz, nicht aber für den Zahnerhalt leisten. Viele Patienten wännen sich gut versichert, unwissend in Bezug auf die stark eingegrenzte Leistungsabdeckung ihres älteren Tarifs. In aller Regel lohnt sich in diesen Fällen der Blick auf das Preis-Leistungs-Verhältnis unter Berücksichtigung des Zahnzustands und der Behandlungsperspektive des Patienten.

So habe ich meine Patienten noch nie gesehen.



DÜRR DENTAL AG · Höpfigheimer Straße 17 · 74321 Bietigheim-Bissingen

NEU
mit Ceph



NEU
in HD



VistaSystem, das Komplettsystem für digitale Diagnostik von Dürr Dental.

Setzen Sie auf überragende Bildqualität aus einer Hand! Röntgengeräte, Speicherfolien-Scanner und intraorale Kamerasysteme von Dürr Dental sichern Ihnen optimale Diagnosemöglichkeiten, maximalen Komfort und höchste Effizienz.

Mehr unter www.duerrdental.com

Angeratene Behandlungen

Patienten interessieren sich gerne dann für Zusatzversicherungen, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen und eine kostenintensive Behandlung bereits angeraten ist. Eine Behandlung gilt spätestens dann als angeraten, wenn der Patient diesbezüglich aufgeklärt wurde. Als schriftliche Dokumentation gilt die Patientenakte.

Spezifische Leistungsausschlüsse

In vielen Tarifen werden Leistungen für den Laien nur schwer nachvollziehbar verklausuliert. Beispielsweise, wenn nur implantatgetragener Zahnersatz (Suprakonstruktion) versichert ist, nicht das Implantat selbst. Wenn augmentative Leistungen bedingungsgemäß ausgeschlossen sind. Wenn funktionsanalytische und -therapeutische Maßnahmen nicht mitversichert sind. Die Aufzählungen könnten fortgesetzt werden.

Unbekannte Wartezeiten

Immer wieder werden Behandlungen begonnen, bevor die vertraglich vereinbarte Wartezeit abgelaufen ist. Häufig handelt es sich nur um wenige Wochen, die ohne Weiteres hätten überbrückt beziehungsweise abgewartet werden können. Leider entfällt in diesen Fällen die Leistungserstattung durch die Versicherung vollständig, nur geschuldet dem Unwissen des Patienten.

Erstattung bis zum Regelsatz

Der 2,3-fache Satz gilt in vielen Zahnzusatztarifen als Obergrenze für Erstattungen. Unterschwellig schwingt auch hier das Risiko mit, dass die Praxis in den Augen des Patienten plötzlich als „teuer“ dasteht. Wenn dies der Regelsatz ist – warum sollte dann darüber hinaus abgerechnet werden?

An dieser Stelle ist es wissenswert, dass es durchaus Tarife gibt, die auch bis zum und über den 3,5-fachen Satz hinaus erstatten.

Risiken lassen sich minimieren

Die Liste der Unwägbarkeiten ist lang. Diese Unwägbarkeiten veranlassen viele Zahnärzte dazu, bei dem Thema Zahnzusatzversicherung abzuwinken. Effektiver lassen sich diese Risiken jedoch proaktiv minimieren. Implementieren Sie einen klaren Prozess. Fragen Sie in der Anamnese (auch für Bestandspatienten) nach dem Vorhandensein einer Zahnzusatzversicherung. Speichern Sie diese Information in Ihren Systemen.

Definieren Sie für sich selbst Anlässe, um das Thema Zahnzusatzversicherung mit einem Patienten anzusprechen. Anlässe ergeben sich aus Behandlungsperspektiven, die noch in zwei oder mehr Jahren Entfernung liegen. Existieren große Füllungen? Müssen Kronen eventuell einmal erneuert werden? Könnten Implantate zum Thema werden? Sensibilisieren Sie für die unter Umständen hohen Kosten pro Zahn und unterstreichen Sie die Notwendigkeit einer zeitnahen Absicherung (falls gewünscht).

Thematisieren Sie auch die hier genannten Fallstricke und verdeutlichen Sie so die Vorteile einer guten Beratung durch einen unabhängigen Makler. Sie selbst sind kein Versicherungsmakler, sondern Zahnarzt. Lassen Sie sich nicht zu einer Beratung verleiten, die nicht zu Ihrer Kernkompetenz zählt und nach hinten losgehen kann.

Schlussendlich sollten Sie dem interessierten Patienten einen nächsten Schritt aufzeigen. Es muss vermieden werden, dass der Großteil der Patienten nach dem Verlassen Ihrer Praxis seine guten Vorsätze in Bezug auf das Thema Zahnzusatz im Alltagstrott vergisst. Sonst führen Ihre Bemühungen zu häufig ins Leere. Sie können sich selbst der Ausgestaltung eines entsprechend wirkenden Prozesses annehmen oder das DentiSelect-Verfahren testen. Hier wirken Sie als Zahnarzt in Ihrer Kernkompetenz und erhalten die notwendigen Instrumente, um Ihren Patienten mit Ihrem Wissen beiseite stehen zu können. Bitte beachten Sie den Hinweis unter „Gutschein“.

ANZEIGE

DUFTMARKETING
Schafft eine angstfreie Atmosphäre und baut negative Gerüche ab

SPITZENTECHNOLOGIE
Made in Germany

Scannen und mehr erfahren!

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

TOP PRODUKT HANDEL 2014
BRONZE
Kategorie: Shop-Köhen

Entwickelt für Zahnärzte

GUTSCHEIN

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

INFORMATION

DentiSelect.
Mit Sicherheit zur passenden Zahnzusatzversicherung.
Siemensstraße 12b
63263 Neu-Isenburg
Tel.: 06102 37063112
beratung@dentiselect.de
www.dentiselect.de

Infos zum Autor



MEHR

Geld für Ihr altes Zahngold ist möglich.



Transparente Messung

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



Reeller Preis

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



Großes Vertrauen

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

Testen Sie uns kostenlos und unverbindlich!

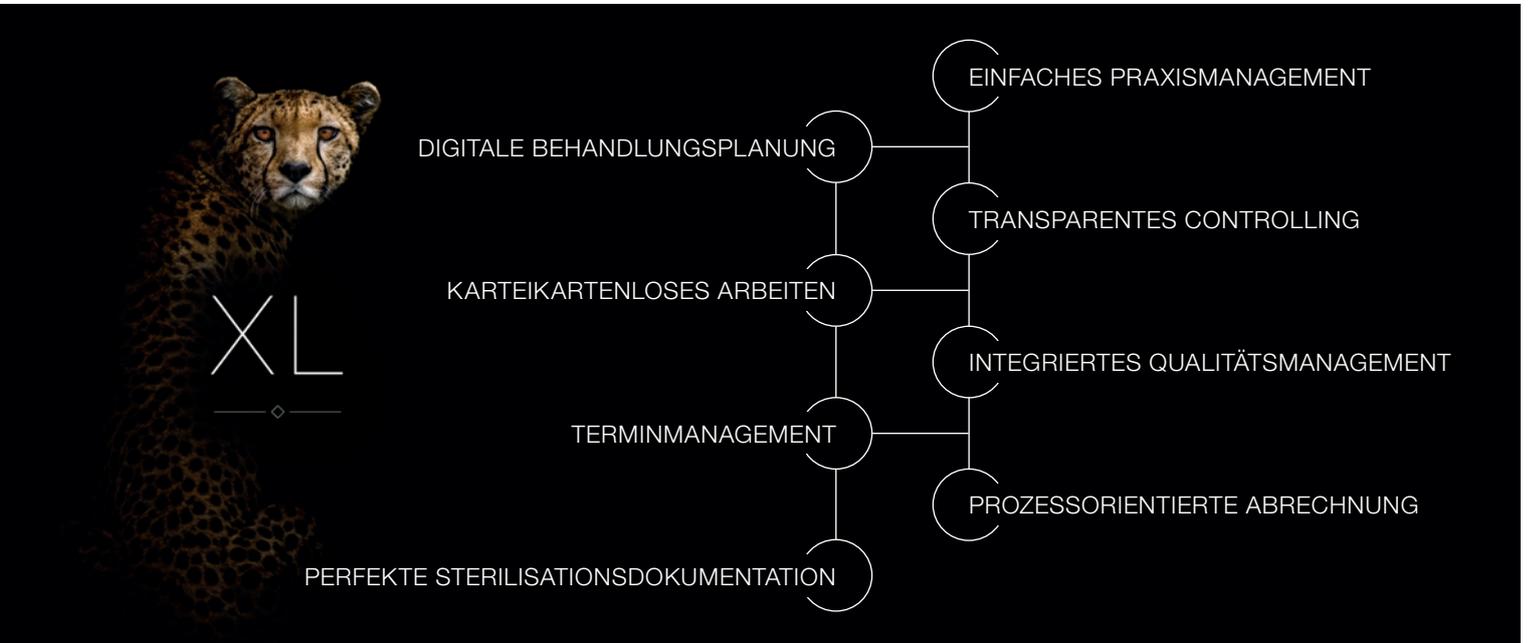
Weitere Informationen: **www.metalvalor.com** oder unter **00800 63 825 825.**

info@metalvalor.com

metalvalor

You can trust us

Digital verknüpft, wirtschaftlich steuern



PRAXISMANAGEMENT – HERSTELLERINFO Durch die praxisnahe Abbildung und intelligente Verzahnung von Arbeitsschritten sichert eine erstklassige Praxismanagementsoftware die Qualität der Abläufe in der Zahnarztpraxis. Darüber hinaus liefert sie wertvolle Daten, mit deren Hilfe Praxisinhaber die richtige Strategie finden und konsequent umsetzen können. Im Gespräch mit Softwareberaterin Andrea Fischbach zeigt sich, wie die digitale Verknüpfung einer durchdachten, durchgängigen Behandlungsplanung mit dem Terminbuch und dem Controlling innerhalb eines Systems idealerweise aussieht.

„Eine befundorientierte Behandlungsplanung vereinfacht den Praxisalltag und sorgt für Zeitersparnisse und mehr Effizienz“, weiß Andrea Fischbach aus jahrelanger Erfahrung. Die frühere Praxismanagerin berät mittlerweile seit nunmehr fast neun Jahren Zahnarztpraxen, wie sie mithilfe eines geeigneten Praxismanagementsystems ihr Unternehmen erfolgreich und zukunftsorientiert aufstellen. Die Software CHARLY (solutio GmbH) unterstützt eine detaillierte Planung einschließlich aller erforderlichen Folgeprozesse – angefangen bei der Befundung über die Terminierung, Behandlungs-, Heil- und Kostenplanung mit Beachtung der Stundenhonorarkalkulation bis hin zur Dokumentation und Abrechnung. Behandlungen sind im Planungsbereich der Software in bereits vorkonfigurierten Abrechnungskomplexen (nach GOZ und BEMA) hinterlegt, die sich zusätz-



lich individuell auf das Leistungsprofil und die Arbeitsabläufe der Praxis anpassen lassen. Weiterhin können die dazu passenden Gebührensätze definiert werden. Auf diese Weise erfolgt

Andrea Fischbach ist Ansprechpartnerin für alle Fragen rund um die Praxismanagement-Software CHARLY im Raum Nordrhein-Westfalen.

die Planung in exakter Abstimmung zwischen allen erforderlichen Maßnahmen und den dazu in der Praxis üblichen Schritten. Alle Befunde, deren Behandlung noch ansteht, werden in der Ansicht entsprechend dargestellt, sodass sich die aktuelle Terminierung für die nächsten Behandlungen schnell und übersichtlich gestaltet. Dies gelingt, indem bereits während der prozessorientierten Planung die nötigen Termine für Behandlungen generiert und zur Übernahme ins Terminbuch bereitgestellt werden. „Diese Funktion sichert Transparenz in den Praxisabläufen, sorgt für ein perfektes Praxismanagement und dafür, dass jeder weiß, welche Termine noch zu vergeben sind“, fasst Andrea Fischbach zusammen.

Management-Informationssystem: Elementares Werkzeug der Praxisführung

Neben der engen Verzahnung zwischen Behandlungsplanung und Terminbuch ist auch die Verknüpfung mit dem Controllingbereich der Praxismanagement-Software beispielhaft. Entgegen der naheliegenden Vermutung meint Controlling nicht die Kontrolle, sondern vielmehr die Steuerung der Praxis. Das heißt, Inhalte und Aufgaben sind in die Zukunft gerichtet. Ein Controlling mit Instrumenten, die ausschließlich retrospektiv sind, erlaubt keine zukunftsorientierte Praxissteuerung. Stattdessen bedarf es neben der klassischen Buchführung auch Planungsinstrumente, die sich mit der Zukunft der Zahnarztpraxis beschäftigen. Das Management-Informationssystem (MIS) von CHARLY XL bietet zahlreiche solcher Instrumente an, die über die üblichen Umsatzberechnungen hinausgehen. Das MIS ermöglicht beispielsweise die Abfrage von Umsätzen, die in einer Praxis mit einzelnen Behandlungsarten erzielt wurden. Auf diesem Weg kann die Zahnarztpraxis ihr Angebot wirtschaftlich sinnvoll auf die gewünschten Patientengruppen sowie entsprechende Behandlungsformen abstimmen und per Praxiscontrolling im Blick behalten. Andrea Fischbach weiß: „Gelingt es einer Praxis, ihr Angebot und die über bestimmte Behandlungsarten erreichten Umsätze geschickt aufeinander abzustimmen, ist dies im Hinblick auf eine wirtschaftliche Praxissteuerung ideal.“ Mit wenigen Klicks lassen sich darüber hinaus wichtige Kennzahlen wie Tagesumsätze, Honorar, Gesamtumsatz und das Verhältnis von erstellten zu durchgeführten Heil- und Kostenplänen anzeigen. Die Umsatzstatistik im Vergleich zu den Vorjahren hilft bei der Einschätzung der Liquidität der Praxis. Auch die Auswertung der Patientenstruktur ist im MIS möglich. Anhand der Altersverteilung, der Kassenzugehörigkeit, Wohnorte, Neuzugänge sowie der Treue der Patienten lassen sich geeignete Maßnahmen für die Zukunftsfähigkeit der Zahnarztpraxis ergreifen. Im Wissen, dass viele Termine nicht automatisch viel Umsatz bedeuten, hilft die Betrachtung des Verhältnisses zwischen Patientendurchlauf zu Umsatz. Entsprechend kann die Arbeit in der Praxis so verteilt werden, dass die Leistungsstundensätze stimmen und

der Break-even erreicht wird. „Aus meiner Erfahrung schätzen Zahnärzte sehr, dass sie mithilfe des Controllings in CHARLY schnell sehen, wie sich die Praxis entwickelt und wo die Reise hingeht“, berichtet Andrea Fischbach.

Aussagekräftige Kennzahl: Honorarumsatz pro Stunde

Eine weitere wichtige Kennzahl bildet der Honorarumsatz pro Stunde. Hierzu wird zunächst der Honorarumsatz pro Behandler auf Basis der im Behandlungsblatt gemachten Angaben ausgewertet, danach für den jeweiligen Behandler die Dauer aller Termine in einem bestimmten Zeitraum ermittelt und dies abschließend ins Verhältnis gesetzt. „Alle Heil- und Kostenpläne können nach dem notwendigen Umsatz pro Stunde kalkuliert werden“, erläutert Andrea Fischbach. „So behandeln Zahnärzte im gewinnbringenden Bereich.“

Praxen, die auf diese Weise gesteuert werden, gelingt der Spagat zwischen einem fachlich hochwertigen Ergebnis auf der einen und der Wirtschaftlichkeit der Behandlungen auf der anderen Seite leichter. Die Verzahnung der Behandlungsplanung mit dem Heil- und Kostenplan inklusive Umsatzkalkulation und dem Terminbuch bietet dem Praxisteam ein spürbar ruhigeres und effektiveres Praxismanagement. Die Patienten schätzen einen perfekten Patientenservice. Und dem Praxisinhaber wird der Wunsch erfüllt, eine noch erfolgreichere Praxis zu führen.

INFORMATION

solutio GmbH – Zahnärztliche Software und Praxismanagement

Max-Eyth-Straße 42
71088 Holzgerlingen
Tel.: 07031 4618-600
vertrieb@solutio.de
www.solutio.de

Infos zum Unternehmen



zenium



PRISM® SYNCHRO

Mehr als eine Beleuchtung, PRISM®Synchro ist ein Werkzeug mit zahlreichen Facetten:

- > Hochleistungs-LED-Tageslicht
- > Direkte und indirekte Beleuchtung
- > Einstellung der Farbtemperatur von 4500°K bis 6500°K
- > Antipolymerisierungsfunktion
- > Lichttherapie-Funktion

Das Beleuchtungskonzept par excellence.

WIRD AUF UNSEREM MESSESTAND
ZU SEHEN SEIN:
INFOTAGE DENTAL HAMBURG
AM 30. APRIL 2016

Weitere innovative Beleuchtungskonzepte finden Sie unter
www.zenium.fr

Infos und Dokumentationen:
zenium

Königsberger Str. 13 - D - 77694 Kehl
Telefon: +49 (0) 7851 898 69 26
Mobil: +49 (0) 160 161 00 16

kontakt@zenium-beleuchtung.de
Oder fragen Sie Ihr Dental-Depot!

Christin Bunn

Zum 25. Jubiläum ein MVZ

PRAXISMANAGEMENT Erfahrung trifft Moderne: So könnte man „Dentarra Zahnmedizin“ mit nur wenigen Worten beschreiben – ein neues zahnmedizinisches Versorgungszentrum in Heilbronner Bestlage, das Anfang Februar seine Türen öffnete. Die Bündelung von Kompetenzen zur bestmöglichen Leistungsstärke, dafür steht ein MVZ. Auf diese Kompetenzbündelung setzte der Gründer bei allen Partnern, die ihn auf dem Weg bis zur Eröffnung begleiteten.



Dr. Bora Tuncer kann sich seit Februar dieses Jahres als Inhaber von gleich zwei zahnmedizinischen Einrichtungen bezeichnen. In Heilbronn-Sontheim steht seine Erstpraxis, die er vor 25 Jahren gründete. In der Heilbronner Kaiserstraße, direkt am Neckar gelegen, das MVZ mit dem Namen Dentarra Zahnmedizin, das seit wenigen Wochen geöffnet hat und ein ganzheitliches Behandlungsspektrum von der Implantologie über die Ästhetische Zahnheilkunde bis hin zur Oralchirurgie und Prophylaxe bietet.

Den Impuls, sich nach 25-jähriger Berufstätigkeit noch einmal gänzlich neu aufzustellen, gab dabei eine Dentalmesse: „Auf einer der Herbstmessen habe ich gesehen, was sich in den letzten Jahren medizinisch so alles getan hat, von den neuen Geräten und Möglichkeiten war ich begeistert“, weiß Dr. Tuncer zu berichten. „Also entschloss ich mich, meine langjährige Erfahrung in ein gänzlich neues Projekt zu stecken und in Ergänzung zu meiner bisherigen Praxis ein neues Objekt zu gründen – sozusagen ein Geschenk an mich selbst zum 25. Jubiläum“, fährt er

Abbildungen: Seit Februar dieses Jahres dürfen sich Heilbronner Patienten über ein internationales Expertenteam rund um Gründer und Inhaber Dr. Bora Tuncer (Mitte) freuen (Abb. oben). Das neu erbaute Marrahaus bietet großzügige Räume in exklusiver Lage (Abb. unten).

fort. Die Räumlichkeiten waren schnell gefunden, denn in Heilbronn entstand ein Neuobjekt, das sogenannte Marrahaus. Für Tuncer stand dabei fest, dass es ein großes Projekt werden sollte, denn er hatte viele Ideen, die er umsetzen wollte – methodisch wie auch fachlich. Aus diesem Grund fiel die

Entscheidung auf die Gründungsform MVZ, weil diese ideale Gestaltungsfreiheiten zulässt. Entstanden ist ein Versorgungszentrum auf mehr als 340 Quadratmetern Fläche und mit aktuell fünf Behandlern um Dr. Bora Tuncer – ein internationales Expertenteam mit gezielten Spezialisierungen.



Jetzt bis zu
1.000 €
Startguthaben*
sichern!

Eines ist mit **iQ** sicher: Ihr Honorar.
Und das gute Gefühl, dass wir
an Ihrer Seite stehen.

Vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches Beratungsgespräch und sichern Sie sich bis zu **1.000 € Startguthaben***. Telefonisch ☎ **06042 882324**, per Fax 📠 **06042 882478**, per E-Mail an startguthaben@buedingen-dent.de oder per Post mit beiliegender Antwortkarte.

büdingendent | Ein Dienstleistungsbereich der Ärztlichen Verrechnungsstelle Büdingen GmbH
Gymnasiumstraße 18-20 | 63654 Büdingen | www.buedingen-dent.de

Meine Idee voraus. Ganz sicher.

iQ



Abbildungen: Ein zahnärztliches Versorgungszentrum wird zur Marke – bei der Geschäftsausstattung und Patientenkommunikation legt Dr. Tuncer großen Wert auf Einheitlichkeit samt Wiedererkennungswert.



Sechs Monate bis zur Eröffnung

Die Idee des MVZ war geboren, nun war es Aufgabe von Dr. Bora Tuncer, ein entsprechendes Konzept zu verabschieden: Dentarra Zahnmedizin soll zu einer Marke in Heilbronn werden. Von diesem Moment an holte er Nadja Alin Jung hinzu, welche sich auf die Beratung von zahnmedizinischen Praxen spezialisiert hat. Das Logo und die CI waren zu diesem Zeitpunkt bereits verabschiedet, sodass nun mit der weitläufigen Kommunikationsarbeit begonnen werden konnte. Die kommunikative Hürde war dabei zu transportieren, dass es sich um eine ergänzende Praxis handelt, die Bestandspraxis in Sontheim weiterhin vorhanden bleibt und kein Patient sich Sorgen machen muss, den Zahnarzt dort nicht mehr anzutreffen. Folglich war eine geradlinige, intensive kommunikative Ausrichtung gefragt, um sowohl auf das neue Objekt aufmerksam zu machen als auch ganz klar die Abgrenzung zur Erstpraxis herauszustellen. Ein Marketing musste zügig auf die Beine gestellt werden und dabei großflächig wahrnehmbar sein, sodass das MVZ mit seiner entsprechenden Größe von Anfang an auf Erfolg setzen konnte. „Für Dentarra entwickelten wir Basics des Praxismarketings wie die Geschäftsausstattung, Patienteninformationsblätter und die Praxisbeschilderung.

Zudem arbeiteten wir bereits vor der Eröffnung mit großflächiger Bewerbung, um das neue Objekt anzukündigen“, berichtet Jung. „Für ein funktionierendes Google-Marketing setzten wir bereits im Herbst letzten Jahres erste Maßnahmen um, die alle optischen wie inhaltlichen Merkmale der Marke Dentarra aufgriffen. So konnten wir frühzeitig eine gute Positionierung bei Google sichern – ein wichtiger Schritt bei einer Neugründung, denn besonders ein strukturiertes Online-Marketing ist in der heutigen Zeit elementar“, ergänzt sie.

Trial and Error war keine Option

Warum Dr. Bora Tuncer beim Praxismarketing auf professionelle Unterstützung setzte, lässt sich einfach erklären: „Wenn man Vollzeit berufstätig ist, muss man abgeben und vertrauen können.

Und wenn man ein Projekt solch einer Größe initiiert, erst recht, denn bei einem MVZ gibt es kein Trial and Error, das muss funktionieren – schließlich habe ich viel vor und auch die Kollegen waren schon unter Vertrag.“ Den Gesamtüberblick behalten und an den richtigen Stellschrauben drehen – Grund genug für den Heilbronner Zahnarzt, auf professionelle Unterstützung zu setzen. Auch der Wandel der Zeit war ausschlaggebend, die Kommunikationsarbeit abzugeben, weiß der MVZ-Gründer zu berichten: „Vor 25 Jahren brauchte ich kein Marketing, um meine Erstpraxis erfolgreich zu etablieren. Heute muss man ganz einfach mitziehen, um wahrgenommen zu werden

Abb. unten: Von der Implantologie über die Prophylaxe bis hin zur Endodontie – Dentarra Zahnmedizin bietet ein ganzheitliches Leistungsspektrum und ist vollständig digitalisiert.



und Informationen zu transportieren. Die Wettbewerberdichte ist eine ganz andere als damals und um auf sich aufmerksam zu machen, geht es heute nicht ohne ein konzeptionelles Marketing. Auch was es heute alles an Kanälen gibt – daran war vor 25 Jahren nicht zu denken, und diese wollen schließlich alle bedient und bestückt werden.“

Praxiswebsite, Bildsprache durch gute Praxisfotos, Empfehlungsmarketing, Pressearbeit, ein Tag der offenen Tür: All dies wurde ab Dezember des letzten Jahres gemeinsam verabschiedet und Stück für Stück umgesetzt. Dabei ist besonders eine Praxiswebsite heute wichtige Plattform, denn das Internet ist das Medium mit dem größten Informationsgehalt, gerade wenn es um die Ansprache von Neupatienten geht. Und darum ging es bei Dentarra, schließlich sollte kein Patient der Erstpraxis fernbleiben. Auch die Pressearbeit durch Anzeigenschaltungen und redaktionelle Beiträge waren wichtige Punkte, zum einen, um imageseitig zu informieren, zum anderen, um auch den wirtschaftlich

erfolgreichen Weg des MVZ mit seinen sechs Behandlern von Anfang an zu ebnen. „Für die Praxiswebsite und all unsere Werbemittel hatten wir ein Photoshooting, ein toller Tag für das gesamte Team. Aber mein besonderes Highlight war ganz klar unser Tag der offenen Tür Mitte Februar. Wir durften mehr als 150 Gäste begrüßen, und auch viele Terminvereinbarungen konnten wir bereits in diesem Rahmen verbuchen“, resümiert Tuncer die ersten Wochen seit der MVZ-Eröffnung.

Ausblick

Zahnmedizin in exklusiver Lage direkt am Neckar: Die Liaison von Erfahrung und Moderne hat funktioniert und Dr. Bora Tuncer blickt auf zufriedene erste Wochen von Dentarra Zahnmedizin zurück. Nun heißt es dranbleiben, denn gerade beim Praxismarketing ist Kontinuität wichtig, damit die Aufmerksamkeitsspanne erhalten bleibt. Dr. Bora Tuncer hat Feuer gefangen und Freude an der Disziplin Marketing gefunden. So

wurde auch die lokale Schülerzeitung seiner Tochter kurzum zur Marketingplattform, denn Kommunikation braucht viele Kanäle und auch Schüler sind potenzielle Patienten. Maßnahmen, die einen guten Marketingmix ausmachen und entscheidend für den Erfolg der Kommunikationsarbeit sind.

INFORMATION

m2c | medical concepts & consulting

Mainzer Landstraße 164
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 069 460937-20
info@m-2c.de
www.m-2c.de

Infos zur Autorin



ANZEIGE

DKV
goDentis
Ihr Partner für Zahngesundheit
und Kieferorthopädie

Unser Ziel:
Qualität auf
höchstem Niveau

Starke Partner
gesucht!

0221 578-44 92

godentis.de

Zahnärzte-MVZ – eine erste Zwischenbilanz

RECHT Acht Monate nach Einführung des fachgleichen MVZ kann bereits eine erste Zwischenbilanz gezogen werden. Mitte letzten Jahres hatte der Gesetzgeber das „Gesetz zur Stärkung der Versorgung in der gesetzlichen Krankenversicherung“ (GKV-VSG) verabschiedet. Erklärtes Ziel des Gesetzgebers war und ist es, kooperative Versorgungsformen verstärkt zu fördern, um zur Verbesserung der Versorgung und Erschließung von Effizienzreserven beizutragen. Um dieses Ziel zu erreichen, wurde die Möglichkeit geschaffen, auch arztgruppengleiche MVZs gründen zu können.



Mit dieser Änderung steht nunmehr den Zahnärzten ebenso wie bereits Haus- und Fachärzten die Möglichkeit offen, ihre Praxis auch in Form eines MVZ zu betreiben. Gem. §95 Abs. 1a SGB V kann die Gründung eines Zahnärzte-MVZ in der Rechtsform einer Personengesellschaft, einer eingetragenen Genossenschaft oder aber als Gesellschaft mit beschränkter Haftung erfolgen.

Vorteile des fachgleichen MVZ

Der deutliche Vorteil eines MVZ gegenüber einer „klassischen“ Gemeinschaftspraxis sind sicherlich die Wachstums-

möglichkeiten und -chancen. Das mögliche Wachstum einer Praxis ist aufgrund der Pflicht zur persönlichen Leistungserbringung begrenzt. Die sich aus §4 Abs. 1 Satz 6 Bundesmantelvertrag-Zahnärzte ergebende Begrenzung, wonach ein Vertragszahnarzt am Vertragszahnarbeitsort zwei vollzeitbeschäftigte Zahnärzte bzw. bis zu vier halbezeitbeschäftigte Zahnärzte anstellen kann, schränkt Vertragsärzte auf Expansionskurs erheblich ein. Oftmals sehen die Betroffenen nur die Möglichkeit, anstelle der Anstellung von Zahnärzten diese als Juniorpartner aufzunehmen. Zumindest wenn dieser

Juniorpartner „nur“ an den selbst erwirtschafteten Umsätzen beteiligt wird, drohen zukünftig erhebliche Konsequenzen für die Praxis.

Möchte man diese Problematik umgehen, ohne wiederholt neue Juniorpartner aufzunehmen, stellt die Gründung eines solchen MVZ eine sehr interessante Alternative dar, über die es sich lohnt gründlich nachzudenken. Durch die Möglichkeit, im Praxis-MVZ in theoretisch unbegrenzter Zahl angestellte Zahnärzte zu beschäftigen, wird die Wachstumsgrenze aufgehoben. Die Inhaber des Praxis-MVZ können ihre Einrichtung um weitere Budgets mit

Beachten Sie
unsere aktuellen Angebote!*

4 gewinnt



EIN MATERIAL – 4 INDIKATIONEN

- Alles mit nur einem Produkt
 - Füllung, Befestigung, Unterfüllung, Stumpfaufbau
 - Einfach Kolben auswählen und aufstecken
- Farbe Pink – ideal für die Kinderzahnheilkunde, den Stumpfaufbau sowie bei Gingivarezessionen
- Kein Konditionieren und kein Glazing notwendig

IonoSelect®



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

angestellten Zahnärzten ohne Abgabe von Entscheidungsfreiheiten ausbauen oder sich selber durch Anstellungen Raum für neue Projekte schaffen.

Entwicklung seit Einführung des GKV-VSG

Die Möglichkeit des fachgleichen MVZ wurde in den letzten Monaten bereits dankbar von großen Praxen und solchen die groß werden wollen angenommen. Gerade ein Teil der Zahnärzteschaft hat offensichtlich auf diese Möglichkeit gewartet, sich zukünftig rechtssicher aufzustellen und nicht weiter auf Hilfsstrukturen wie z.B. die Aufnahme von nichtkapitalbeteiligten Juniorpartnern zurückgreifen zu müssen. Mit Blick auf die erheblichen Risiken, die mit solchen Gesellschaftsformen einhergehen, muss hiervon schlicht abgeraten werden.

Ebenso interessant ist die Gründung eines MVZ für die Zahnärzte, die beabsichtigen, eine weitere Praxis zu übernehmen, um zukünftig an mehr als einem Standort tätig zu sein. Da heutzutage wohl nur noch selten eine Zweitpraxis genehmigt werden wird, kann auch hier die Einbindung der Zweitpraxis in ein MVZ-Konstrukt weiterhelfen. Die verschiedenen Möglichkeiten, die ein zahnärztliches MVZ bietet, haben bereits in den ersten Monaten Zahnärzte im gesamten Bundesgebiet erkannt. Zwischenzeitlich haben diverse

zahnärztliche MVZ ihre Zulassung erhalten und konnten die Tätigkeit aufnehmen. Der Trend zur Gründung eines MVZ bzw. der Umwandlung der eigenen Praxis in ein MVZ hält nach wie vor ungebrochen an und dürfte auch in Zukunft kaum nachlassen.

Vorgehen zur Gründung des fachgleichen MVZ

Vor Gründung des eigenen zahnärztlichen MVZ muss stets die Ist-Situation bewertet werden. Ob für die eigene Praxis ein MVZ empfehlenswert ist, muss im ersten Schritt vom Praxisinhaber zusammen mit dessen Beratern aus praktischen, rechtlichen und steuerrechtlichen Gesichtspunkten geprüft werden. Nicht für jeden ist ein MVZ sinnvoll, und nur, weil die Möglichkeit hierzu besteht, sollte ein MVZ nicht gegründet werden.

Ist das MVZ eine vernünftige Alternative, ist über die Rechtsform nachzudenken. Grundsätzlich können MVZs als Personengesellschaft oder als GmbH gegründet werden. Zahnärzte, die das MVZ alleine gründen möchten, sind auf die Rechtsform der GmbH angewiesen, da die Personengesellschaft stets mindestens zwei Gründer verlangt. Welche Rechtsform die richtige ist, ist im Einzelfall zu prüfen. Dabei sind rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen zu prüfen, die eine exakte Kenntnis der medizinrechtlichen Besonderheiten verlangt.

Neben der gesellschafts- und steuerrechtlichen Aufgabenstellung im Zusammenhang mit der Gründung eines MVZ ist das Zulassungsverfahren durchzuführen. Hier zeigt die Erfahrung, dass es keine einheitliche Verwaltungspraxis bei den Zulassungsausschüssen gibt und stets vorhandene Besonderheiten zu berücksichtigen sind, damit das eigene MVZ die Zulassung zur Teilnahme an der vertragszahnärztlichen Versorgung erhält.

Unabhängig von den Besonderheiten der einzelnen Zulassungsausschüssen ist auch stets Kenntnis von den jeweiligen vertragszahnärztlichen Regelungen der einzelnen KZVen erforderlich. Beispielsweise akzeptiert die KZV Nordrhein derzeit lediglich einen Vorbereitungsassistenten pro MVZ und die KZV Niedersachsen gewährt angestellten Zahnärzten lediglich ein reduziertes Budget. Diese Besonderheiten muss man kennen, um frühzeitig Lösungen für solche Probleme zu entwickeln.

Erst wenn alle Voraussetzungen vorliegen und ein tragfähiges Konzept umgesetzt wurde, steht der Umsetzung des eigenen zahnärztlichen MVZ nichts mehr entgegen.

Fazit

Mit der Änderung der Gründungsvoraussetzungen für ein MVZ werden nunmehr auch den Zahnärzten die gleichen Möglichkeiten wie Haus- und Fachärzten gegeben. Hierdurch bieten sich gerade für große Praxen und solche die groß werden wollen, neue interessante Möglichkeiten. Wie man diese Chancen am besten nutzt, lässt sich erst anhand einer Analyse der individuellen Bedürfnisse und Gegebenheiten beurteilen. Daher ist eine rechtzeitige und umfassende Beratung notwendig, bevor eine reibungslose Umwandlung weg von der Gemeinschaftspraxis hin zum zahnärztlichen Praxis-MVZ erfolgen kann.

ANZEIGE



DentiSelect

Zahnzusatzversicherungen für Patient & Praxis optimal nutzen.

Bis 01.05.16 anmelden und kostenfrei testen.

Unabhängig von:

- Maklern
- Versicherungen
- Provisionshöhen

www.dentiselect.de

INFORMATION

Guido Kraus
Rechtsanwalt

Lyck + Pätzold.
healthcare . recht
Nehringstr. 2
61352 Bad Homburg
Tel.: 06172 139960
kanzlei@medizinanwaelte.de
www.medizinanwaelte.de

Infos zum Autor



>> ...besser gleich orangedental!

Die Zukunft gehört offenen digitalen Systemen,
mit denen Sie Ihren praxisspezifischen Workflow herstellerübergreifend abbilden.



PaX-i
PaX-i3D GREEN

Für jede Praxis
und Indikation
das richtige
2D oder 3D
Röntgengerät!

- >> Spitzen OPG mit Autofokus
- >> 3D Endo-Qualität mit 0,06 mm Voxel [FOV 5x5]
- >> Geräteoptionen: FOV 5x5 bis 21x19
- >> GREEN: 3D strahlungsreduziert für Impla, MKG, KFO
- >> One-Shot CEPH-Option < 1 Sek. oder Scan-CEPH Option

offener
3D/4D
Workflow

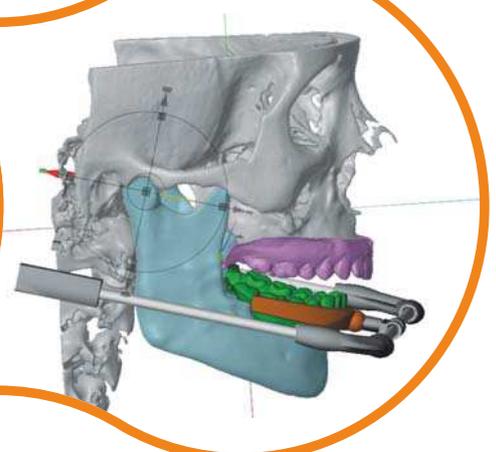


Freecorder® BlueFox 2.0
next generation

byzz^{nxt}®



NEU: byzz control center!



>> präzise Bewegungserfassung für die Herstellung passgenauer Prothetik

>> herstellerübergreifende Integration aller Bildformate inkl. Bewegungsdaten auf einer Software-Plattform

>> Matching, Fusionierung und Animation von DICOM, STL und Bewegungsdaten für Planung, Simulation und Export CAD/CAM



Steuerliche Abzugsfähigkeit gemischter Aufwendungen

Seit der Änderung der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs im Jahr 2009 können gemischte Aufwendungen, also Aufwendungen mit sowohl beruflicher als auch privater Veranlassung, in stärkerem Umfang als vorher als Betriebsausgaben oder Werbungskosten steuerlich geltend gemacht werden. Im seinerzeitigen Urteil hatte der BGH für eine gemischt veranlasste Reise Betriebsausgaben anerkannt, die, aufgrund der auch privaten Veranlassung der Reise, vorher insgesamt nicht abzugsfähig gewesen wären.

Gemäß § 12 Abs. 1 Satz 2 EStG sind Aufwendungen für die Lebensführung, die die wirtschaftliche oder gesellschaftliche Stellung des Steuerpflichtigen mit sich bringt, nicht abzugsfähig, auch wenn sie zur Förderung des Berufs oder der Tätigkeit des Steuerpflichtigen erfolgen. Dieser Paragraph wurde durch die Rechtsprechung so ausgelegt, dass die Aufteilung sowohl privat als auch beruflich veranlasster Kosten im Regelfall nicht akzeptiert wurde. Soweit jedoch der berufliche Teil der Aufwendungen nach objektiven Maßstäben mit Sicherheit und leicht abgrenzbar ist, wurde eine Aufteilung der Kosten akzeptiert. Vor diesem Hintergrund gibt es seit dem Grundsatzurteil aus dem Jahr 2009 immer wieder Versuche der Steuerpflichtigen, weitere Kosten aufzuteilen und zumindest damit anteilig der betrieblichen Veranlassung zuzuordnen. In verschiedenen Urteilen wurde in den letzten Jahren so auch das Thema der Kostenaufteilung bei Feierlichkeiten kontrovers diskutiert. So hat beispielsweise das Finanzgericht Sachsen im Urteil vom 15.4.2015 (2 K 542/11) den Abzug von Kosten einer Habilitationsfeier eines Arztes als Werbungskosten nicht zugelassen. Da das Finanzgericht auch die Revision vor dem Bundesfinanzhof nicht zugelassen hatte, musste der Kläger eine Nichtzulassungsbeschwerde einlegen, die der Bundesfinanzhof aber akzeptierte. Von daher wird dieser Fall, entgegen dem Willen der sächsischen Richter, doch noch vor dem höchsten deutschen Finanzgericht behandelt.

Gestritten wurde darüber, ob die Kosten für eine Feier mit circa 140 Personen steuerlich abzugsfähig sind. Der Arzt hatte den steuerlichen Abzug mit der Begründung begehrt, dass die wissenschaftliche Arbeit von Mitarbeitern des jeweiligen Instituts von ihm

verfolgt und unterstützt werde. Die Habilitationsfeier sei zugleich Abschluss und Ausdruck des Dankes des Habilitanten für die jahrelange Zusammenarbeit mit allen Mitarbeitern gewesen.

Das Finanzgericht führt aus, dass maßgebend für die Beurteilung, ob die Aufwendungen einer solchen Feier beruflich oder privat veranlasst seien, in erster Linie auf den Anlass der Feier abzustellen ist. Das FG Sachsen war der Ansicht, dass die Feier nach den Gesamtumständen nicht als beruflich veranlasstes Ereignis anzusehen war. Indizien hierfür waren weiterhin, dass die Feier nicht in den betrieblichen Räumen des Arbeitgebers ausgerichtet wurde, diese keinen Einfluss auf die feststehenden Bezüge des Klägers hatte und auf dessen private Initiative mit einem von ihm selbst ausgewählten Teilnehmerkreis stattfand.

In diesem Zusammenhang hatte das höchste deutsche Finanzgericht in einem Urteil vom 8.7.2015 (VI R 46/14) entschieden, dass Aufwendungen eines Arbeitnehmers für eine Feier aus beruflichem und privatem Anlass hinsichtlich der Gäste aus dem beruflichen Umfeld als Werbungskosten abziehbar sein können.

Seinerzeit ging es um die Kosten für eine Geburtstags- und Steuerberaterfeier. Der als steuerlich abzugsfähige Betrag der Aufwendungen könne anhand der Herkunft der Gäste aus dem beruflichen bzw. dem privaten Umfeld des Steuerpflichtigen abgegrenzt werden, wenn die Einladung der Gäste aus dem beruflichen Umfeld (nahezu) ausschließlich beruflich veranlasst sei. Hiervon könne insbesondere dann auszugehen sein, wenn nicht nur ausgesuchte Gäste aus dem beruflichen Umfeld eingeladen werden, sondern die Einladung nach abstrakten, berufsbezogenen Kriterien (zum Beispiel alle Zugehörigen einer bestimmten Abteilung, alle Auszubildenden etc.) ausgesprochen wurde.

Festzuhalten ist in diesem Zusammenhang somit, dass entscheidend für die berufliche oder private Natur einer Feier ist, aus welchem Anlass die Feier gegeben wurde. So wird eine Hochzeitsfeier dem privaten Bereich zuzuordnen sein, während die Feier anlässlich einer Habilitation oder einer Amtseinführung eher dem beruflichen Bereich zuzuordnen ist.

Allerdings ist der Anlass der Feier, wie der Bundesfinanzhof in einem anderen Urteil ebenfalls bereits festgestellt hat, nicht das allein entscheidende Kriterium für die Beurteilung der beruflichen oder privaten Veranlassung. Denn trotz eines herausgehobenen persönlichen Ereignisses kann sich aus den übrigen Umständen des Einzelfalls ergeben, dass die Aufwendungen für die Feier beruflich veranlasst sind. Dies betrifft zum Beispiel eine Geburtstagsfeier eines Praxisinhabers. Lädt dieser zum Beispiel anlässlich seines runden Geburtstages sämtliche Überweiser und sonstige Kollegen und Geschäftspartner ein, ist das typischerweise keine private, sondern eine beruflich veranlasste Feier. Wenn zu einer solchen Feierlichkeit auch private Gäste des Jubilars dazukommen, ist gemäß weiterer Kriterien zu entscheiden, ob die Feier im Wesentlichen einen privaten oder eben einen beruflichen Charakter hatte. Hier wäre z.B. zu prüfen, wer der Gastgeber war, wer die Gästeliste bestimmt hat, wo die Veranstaltung stattgefunden hat und in welchem finanziellen Rahmen sie ausgerichtet wurde.

Es kommt also auch in Zukunft darauf an, wie der konkrete Einzelfall ausgestaltet ist. Anhand der vorgenannten Kriterien hat der Steuerpflichtige einen Leitfaden für die Beurteilung der steuerlichen Abzugsfähigkeit seiner Aufwendungen.

INFORMATION

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





Instrumenten
AKTION*
3+1
kostenlos



*Detaillierte Informationen zur Aktion
finden Sie auf unserer Website **wh.com**

Aktion gültig bis 30.06.2016
zum persönlichen Bestpreis beim teilnehmenden Fachhandel

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



> INNOVATIVE TECHNOLOGIEN > NEUE STANDARDS
> BEWÄHRTE SYNEA QUALITÄT > KERAMIKKUGELLAGER



Korrekte Nutzung des Gebührenrahmens beim digitalen Röntgen

Wer kennt nicht die Bescheide der Beihilfe, in denen die Begründung „Digitales Röntgen“ des Zahnarztes pauschal als „nicht abweichend von der großen Mehrzahl der Behandlungsfälle“ und/oder „nicht patientenbezogen“ verworfen wird.

Die zahnärztliche Leistung bei der Erstellung eines digitalen Röntgenbildes hat sich prinzipiell nicht verändert, außer dass anstelle des Röntgenfilms Speicherfolien oder CCD-Sensoren verwendet werden. Der deutlich erhöhte Mehraufwand entsteht in der Regel **nach** der Aufnahme aufgrund der verschiedenen Möglichkeiten der digitalen Nachbearbeitung und der damit einhergehenden wesentlich umfangreicheren Diagnostik.

Der eigentlich in der GOÄ vorgesehene Ausgleich des beträchtlich höheren Aufwands in Form des Zuschlags GOÄ-Nr. 5298 für die Anwendung digitaler Radiografie ist bei den Gebührennummern Ä5000, Ä5002 und Ä5004 ausgeschlossen. Auch eine Höchstsatzüberschreitung bei Röntgenleistungen ist nach § 2 Abs. 3 GOÄ generell nicht möglich. So verbleibt dem Zahnarzt nur die Ausschöpfung des Gebührenrahmens, der bei den Röntgenleistungen auf maximal 2,5 begrenzt ist.

Zur korrekten Begründung der Faktorsteigerung

Gemäß Paragraph 5 Absatz 2 GOÄ sind innerhalb des Gebührenrahmens die Gebühren unter Berücksichtigung der **Schwierigkeit** und des **Zeitaufwands** der einzelnen Leistung sowie der **Umstände bei der Ausführung** nach billigem Ermessen zu bestimmen. Paragraph 5 Absatz 2 GOÄ schließt explizit aus, dass Leistungen nach Abschnitt 0 – Strahlendiagnostik – im Falle einer Steigerung über dem 1,8-fachen mit der **Schwierigkeit des Krankheitsfalls** begründet werden kann.

Eine verfahrenstechnische Begründung wie beispielsweise „Besonderer Umstand durch Leistungserbringung mit digitaler Radiografie“ entspricht dem Wortlaut des § 5 Abs. 2 GOÄ. Aber ungeachtet dessen ist es grundsätzlich problematisch, technische Weiterentwicklungen an Geräten als alleinige Begründung für einen höheren Steigerungssatz zu verwenden, da das digitale Röntgen selbst

weder eine besondere Schwierigkeit darstellt, noch zeitaufwendiger als konventionell analoges Röntgen ist – auch wenn dies aus betriebswirtschaftlicher Sicht geboten wäre, da ja digitale Röntgengeräte höhere Investitionskosten mit sich bringen.

So weist das **Verwaltungsgericht (VG) Stuttgart** mit Urteil vom 25.10.2013 (Az.: 12 K 4261/12) darauf hin, dass die Begründungen „digitales Röntgen“ „geringere Strahlenbelastung“ oder „Umweltschonung“ durch digitale Bildgebung aus der Sicht des Gerichtes keine ausreichende Begründung darstellten, da diese nicht in der Person des Klägers begründet seien und nur allgemein eine bestimmte Art der Behandlung beschreibe.

Insofern bietet es sich im konkreten Fall an, die gesteigerte Höhe der Gebühren beim digitalen Röntgen mit den **tatsächlich vorhandenen anatomischen, leistungs- und patientenbezogenen Besonderheiten und Schwierigkeiten** (zusätzlich) zu begründen.

Beispiele zur Begründung erhöhter Steigerungssätze

– Erhöhte Schwierigkeit und Zeitaufwand aufgrund erschwerter Positionierung des Sensors bei digitaler Abbildung wegen erheblichen Platzmangels durch hochliegenden Mundboden/flachen Gaumen/hohen Tonus der Mundboden- oder Wangenmuskulatur/erhöhten Würgereiz.

– Überdurchschnittlich hoher Zeitaufwand und besondere Umstände bei der Leistungserbringung mittels digitaler Röntgentechnik aufgrund umfangreicher/schwieriger Auswertung mehrerer Schichtebenen mit umfangreicher patientenbezogener Datenauswertung/-messung

– Erhöhter Zeitaufwand bei digitaler Nachbearbeitung (spezifische Röntgenfilter, plastische Darstellung, Kontrast und Helligkeitsveränderungen, Detailvergrößerungen, Farbdarstellungen etc.) zur erweiterten Diagnostik

– Erhöhte Schwierigkeit aufgrund schwieriger Einstellung des Patienten im digitalen

Orthopantomografen wegen Platzangst/Adipositas/Wirbelsäulenerkrankungen/Röntgenphobie/reduziertem Allgemeinzustand etc.

– Erhöhter Zeitaufwand durch intensive Erläuterung des Röntgenbefundes bzw. -diagnose

Hinweis

Eine Erstattungsgarantie für den Patienten gibt es allerdings trotz korrekter Anwendung der Gebührenordnung nicht.

Diese Ausführungen basieren auf dem GOZ-Kommentar von Liebold/Raff/Wissing.

INFORMATION

Dr. Dr. Alexander Raff

Zahnarzt/Arzt
Mitherausgeber
„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





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

Dr. med. dent. Sandra Stolz
Praxis-Neugründerin

**DANKE DAMPSOFT.
ZUKUNFT GESICHERT.**

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSOFT
Die Zahnarzt-Software



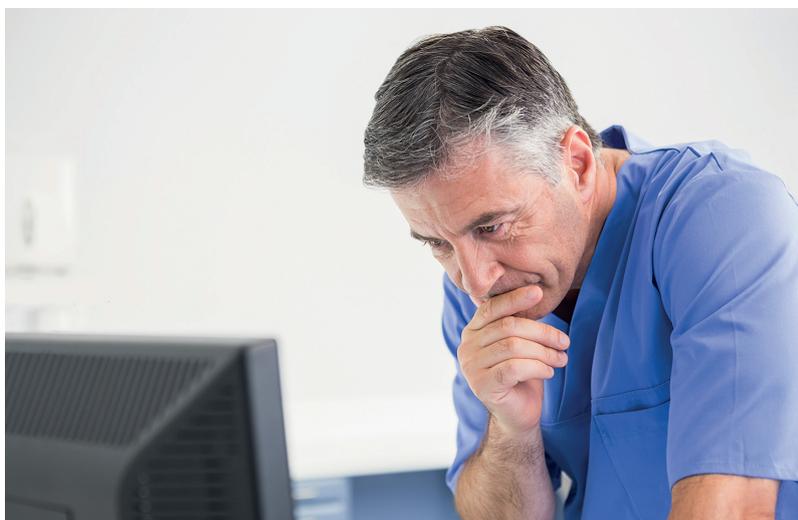
Judith Kressebuch

Optisch-elektronische Abformungen richtig abrechnen

Immer mehr Zahnärzte nutzen digitale Verfahren wie die optisch-elektronische Abformung, da sie viele Vorteile bieten. Wie unterscheidet sich die Liquidation herkömmlicher und digitaler Abformungen und was ist zu beachten?

schied zum herkömmlichen Abdruck entstehen keine material- oder abformungsbedingten Veränderungen. Somit ermöglicht die optisch-elektronische Abformung Zahntechnikern, Werkstücke mit außergewöhnlich exakter Passform herzustellen.

Die elektronische Auswertung und die Diagnose zur Planung sind nicht Bestandteil des intraoralen Scannens, sie können daher nach § 6 Abs. 1 GOZ analog berechnet werden. Da die Honorierung nach der GOZ 0065 mit 10,35 EUR im 2,3-fachen Faktor nicht angemessen bewertet ist, sollte dieser gemäß § 5 der GOZ unter Berücksichtigung der individuellen Umstände bei der Behandlung gesteigert werden. Zahnärzten ist zu empfehlen, mit ihren Patienten eine Honorarvereinbarung nach § 2 Abs. 1 und 2 abzuschließen, nur dann erwirtschaften sie ein leistungsgerechtes Honorar.



Die zunehmende Digitalisierung ist auch in der Zahnarztpraxis unübersehbar. Zahnärzte nutzen inzwischen vermehrt das digitale Röntgen und die dentale Volumetomografie für Diagnostik und Behandlungsplanung. Auch Intraoralscanner kommen immer häufiger im Mund des Patienten zum Einsatz, denn das Dentallabor benötigt eine möglichst präzise Abformung, um passgenaue Kronen, Brücken, Inlays und Prothesen herstellen zu können.

Die konventionelle Abformung empfinden viele Patienten als unangenehm. Würge-reflexe und der teilweise unangenehme Geschmack sorgen bei ihnen schon im Vorfeld für ein ungutes Gefühl. Anders bei der optisch-elektronischen Abformung. Licht-optische Scanner ermöglichen eine exakte und für den Patienten nebenwirkungsfreie digitale Abformung ihres Gebisses. Mit einem speziellen Handstück kann der Zahnarzt die genaue Situation im Mund darstellen. Den Datensatz sendet er dann an den Zahntechniker im Labor. Die Daten kann dieser per CAD/CAM-Verfahren oder klassisch handwerklich nutzen, um Kronen, Brücken, Inlays und Prothesen herzustellen. Im Unter-

Auf Honorarvereinbarung achten

Die optisch-elektronische Abformung einschließlich vorbereitender Maßnahmen, einfacher digitaler Bissregistrierung und Archivierung lassen sich nach der GOZ-Nummer 0065 einmal je Kieferhälfte oder Frontzahn-bereich abrechnen. Begleitmaßnahmen wie die Trocknung und das Pudern der Oberflächen sind in der Leistung bereits enthalten. Auch die digitale Registrierung des Bisses, die elektronische Übermittlung und Archivierung der Daten können nicht zusätzlich berechnet werden.

Konventionelle Abformungen nach den GOZ-Nummern 5170, 5180 und 5190 können neben der GOZ 0065 nur berechnet werden, wenn sie nicht dieselbe Kieferhälfte bzw. den Frontzahnbereich betreffen. Sind jedoch eine optisch-elektronische Abformung für die Herstellung von CAD/CAM-Inlays oder Kronen und an anderen Zähnen eine konventionelle Abformung zur Herstellung einer Brücke notwendig, ist die Berechnung der GOZ 0065 auch neben der konventionellen Abformung möglich. Das verwendete Abformmaterial für die konventionelle Abformung kann gesondert berechnet werden.

INFORMATION

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

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



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


BLUE SAFETYTM
Die Wasserexperten

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

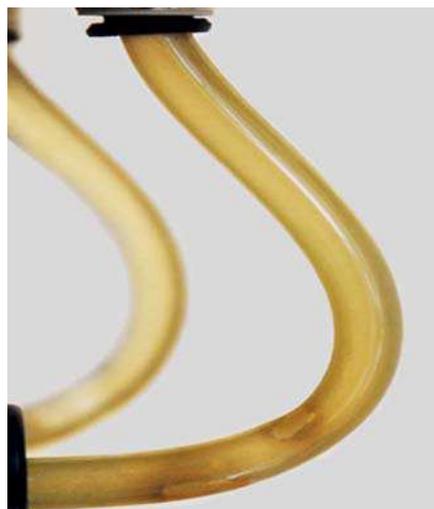
Wie? Durch Entfall von Entkeimungsmitteln und Intensiventkeimungen. Durch Übernahme akkreditierter Wasserproben gem. DIN EN ISO 19458 durch BLUE SAFETY. Durch Entfall von Reparaturkosten durch Verstopfungen mit Biofilm.

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

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



Biofilme in Trinkwasserinstallation und in dentaler Behandlungseinheit



Wegen H₂O₂: Biofilmbildung



Mit SAFEWATER-Hygiene-Konzept

Biozide vorsichtig verwenden. Stets Produktinformationen und Kennzeichnung lesen.

Tausende Behandlungseinheiten
erfolgreich dauerhaft saniert



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



Dr. Susie Vogel, Köln

Zufriedene BLUE SAFETY-Anwender
seit 5 Jahren



Video-Erfahrungsberichte auf
www.safewater.video



„Meins bleibt meins!“

Letztmalig führe ich ab Mitte April die Seminarreihe „Meins bleibt meins“ zur Wirtschaftlichkeitsprüfung durch, das viele Teilnehmer einerseits betroffen, andererseits aber dazu motiviert hat, mit einem neuen Verständnis des BEMA ihre Behandlungen so durchzuführen und zu dokumentieren, dass sie eine zukünftige Wirtschaftlichkeitsprüfung gut vorbereitet schadlos überstehen können. Und solche Prüfungen treffen jede Praxis – auch solche, die nicht „auffällig“ sind. Denn nach § 106 SGBV ist jede KZV verpflichtet, pro Quartal bei zwei Prozent der von ihr verwalteten Zahnärzte eine Zufälligkeitsprüfung einzuleiten. Das bedeutet, dass jede Praxis im statistischen Mittel alle 12,5 Jahre eine Zufälligkeitsprüfung zu erwarten hat – in etwa vergleichbar mit einer Erdbebenvorhersage.

Der Boden beginnt aber erst dann zu wackeln, wenn der Postbote das Einschreiben zustellt, in dem die Praxis aufgefordert wird, zu einer vorgegebenen Liste von Patientennamen komplette Karteidokumentationen zur Prüfung vorzulegen. Wie mittlerweile in diversen Gerichtsverfahren als Recht erkannt, muss eine zu prüfende Stichprobe 20 Prozent der Patienten eines Quartals umfassen bzw. mindestens 100 Fälle, wobei sich die Gerichte bezüglich der Mindestzahl der Fälle nicht wirklich einig waren. Da der zu prüfende Zeitraum nach gesetzlicher Vorgabe mindestens vier Quartale beträgt, kann eine solche Liste auch schon mal 400 Patienten umfassen, was für den betroffenen Zahnarzt einen erheblichen nebenberuflichen Arbeitsaufwand darstellt, den er in seiner Freizeit ableisten muss.

Für jeden Fall, der mehrere Quartale umfassen kann, ist Folgendes zu überprüfen:

- die medizinische Indikation der Leistungen,
- die Eignung der Leistungen zur Erreichung des Behandlungsziels,
- die Einhaltung der Bestimmungen des BEMA und der Richtlinien.

Nur wenn in jedem Fall der Behandlungsverlauf logisch und schlüssig dargelegt ist, kann man einer Prüfung gelassen entgegensehen. Aber was ist, wenn man im Röntgenbild einen Zahn als wurzelbehandelt diagnostiziert hat und zwei Quartale später dort eine „üZ“ abgerechnet wird? Hier stimmt die „Story“ nicht.

Viele Zahnärzte sind in dieser Situation erstmal überrascht und irritiert, weil sie sich nun selbst um die Karteieintragungen kümmern müssen. Erst mein Hinweis, dass ihr Honorar gekürzt wird und nicht das Gehalt ihrer Mitarbeiter, bringt sie dazu, die Verantwortung für die medizinische Dokumentation zu übernehmen.

Beschäftigen sie sich dann mit der Logik der eigenen Behandlungen, stellt sich schließlich ein neues, tieferes Verständnis des BEMA ein: „Die Story muss stimmen.“

Ein Betroffener hat dies sehr schön in Gedichtform formuliert:

*Der Himmel blau,
die Sonne lacht,
sie scheint auf das,
was Zahnarzt macht:
Weil Kürzung droht,
schreibt er in Karten –
die Prüfung drängt,
das kann nicht warten.
Die Wochenenden sind
verdorben,
der Zahnarzt wälzt sich
nachts in Sorgen.
Krankengeschichten sind
zu dichten –
sonst werden ihn die Prüfer
vernichten!*

Worum geht es also im Seminar „Meins bleibt meins!“?

Zunächst werden zur Einstimmung auf die Problematik konkrete aktuelle Kürzungsfälle im Faksimile vorgestellt – keine Theorie, sondern gelebte Kürzungspraxis. Anschließend werden nach „Schadenshöhe“ geordnet die am häufigsten gekürzten Positionen besprochen, wobei ausführlich vermittelt wird, wie Kürzungen vermieden werden können. Einen großen Raum nehmen auch alternative Abrechnungsmöglichkeiten für Situationen ein, wo eine Abrechnung von Leistungen über den BEMA problematisch ist.

Die Gefahren der Verwirkung der „Garantiefunktion der Abrechnungssammelerklärung“ (ZWP 5/2015) werden dargestellt und erläutert. Und schließlich wird auf solche Leistungen eingegangen, die zwar von den Richtlinien für eine „lege artis“-Behandlung gefordert, in der täglichen Praxis jedoch fast nie erbracht werden.

Interessiert? Letztmalig können Zahnärzte von den Seminarinhalten an den nachfolgenden Terminen profitieren.

Potsdam

20. April 2016, Mi., 9.00–16.45 Uhr

Halle (Saale)

22. April 2016, Fr., 9.00–16.45 Uhr

Hannover

23. April 2016, Sa., 9.00–16.45 Uhr

Frankfurt am Main

30. April 2016, Sa., 9.00–16.45 Uhr

Düsseldorf

4. Juni 2016, Sa., 9.00–16.45 Uhr

Nürnberg

24. Juni 2016, Fr., 9.00–16.45 Uhr

Das Anmeldeformular zu den Seminaren ist zu finden unter www.synadoc.ch

INFORMATION

Synadoc AG

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

Infos zur Autorin



Sparen Sie bei der Instrumentendesinfektion.

Aber nicht an der Sicherheit.

Die Herstellung von Desinfektions- und Reinigungsmitteln gehört zur DNA unseres Unternehmens. Genauso wie ein gewisser Hang zur Sparsamkeit. Deshalb haben wir jetzt Bechtol CLASSIC entwickelt. Ein hoch wirksames Konzentrat zur Desinfektion und Reinigung chirurgischer Instrumente. Zu einem hoch interessanten Preis. Rechnen Sie mal nach.

www.becht-online.de



Becht

ALFRED BECHT GMBH

BESSER BECHT. MADE IN OFFENBURG.



Christoph Jäger

Weiterbildung der Mitarbeiterinnen im internen Hygienemanagement

Um ein internes gesetzlich gefordertes Hygienemanagementsystem aufbauen zu können, ist die Weiterbildung der Mitarbeiterinnen in der Praxis unabdingbar. Hier gibt es in vielen Praxen noch enorme Wissensdefizite sowie Unverständnis vonseiten der Praxisbetreiber.

Warum ist eine Weiterbildung der Mitarbeiterinnen so wichtig?

Die zentrale Aufgabe zur Einführung und Aufrechterhaltung eines internen und an die jeweiligen organisatorischen Gegebenheiten angepassten Hygienemanagementsystems obliegt der Leitung einer Zahnarztpraxis. Jedoch mangelt es bei der Praxisleitung – in der Regel – über die hierzu benötigten Zeitressourcen. Des Weiteren fehlen die notwendigen Detailkenntnisse zur Einführung eines Hygienemanagements. Woher sollen diese auch ohne eine Weiterbildung kommen? Daher wird in den meisten Praxen hierfür eine Hygienemanagementbeauftragte aus der Belegschaft mit der Umsetzung dieser Aufgaben betraut. Entscheidend bei dieser Beauftragung ist aber die notwendige Befähigung der jeweiligen Mitarbeiterin. Hat diese Mitarbeiterin das Wissen, in der Praxis ein Hygienemanagementsystem einzuführen, welches später einer behördlichen Überprüfung in Form einer Begehung standhält? Je nach Ausbildungsstand der beauftragten Mitarbeiterin reichen hier aber die bisher erlangten Kenntnisse in der Regel nicht aus. Ein Grund für dieses Wissensdefizit liegt auch in der sich ständig ändernden bundesweit unterschiedlichen Gesetzeslage. Wird also bei der Beauftragung nicht darauf geachtet, ob ein hoher Wissensstand vorliegt, so wird die Mitarbeiterin mit der Aufgabe überfordert. Nur durch eine gezielte Weiterbildung lässt sich dieses Missverhältnis kompensieren. Bedauerlicherweise wird dieser Bildungsnotstand nicht immer erkannt und eine Einführung sowie spätere Weiterentwicklung des internen Hygienemanagementsystems kann somit nicht oder nur unzureichend erfolgen.

Hier muss jedem Verantwortlichen einer Praxis klar sein: Nur eine gut ausgebildete Mitarbeiterin wird in der Lage sein, ein funktionierendes Hygienemanagement

in die Praxisorganisation einzuführen. Die wichtigen Tipps, Tricks und Hintergründe für eine reibungslose Einführung können nicht aus Fachzeitschriften abgelesen werden.

Wissenswertes über eine Marktbeobachtung zum Einführungsstand der zahnärztlichen Hygienemanagementsysteme

Seit vielen Jahren unterstützt der Autor Zahnarztpraxen bei der Einführung der oben genannten Managementsysteme und hat hierbei wichtige Beobachtungen machen können.

Für einen außenstehenden Hygienetrainer ist sehr schnell erkennbar, wenn eine Praxis bzw. wenn die Mitarbeiter über kein aktuelles Wissen zum Hygienemanagement verfügen. In der vom Autor durchgeführten Hygieneunterstützung wird im ersten Teil der Beratung eine simulierte Hygienebegehung durchgeführt. Ziel ist es, herauszubekommen, auf welchem hygienischen Wissensstand sich das Praxisteam befindet. Sind die Risikogruppen (unkritisch, semikritisch und kritisch) bekannt und können die Instrumente vom Behandlungsteam in diese Gruppen eingeteilt werden? Des Weiteren geht es um die infrastrukturellen Voraussetzungen der Praxis. Stehen in den einzelnen Räumen die geforderten Seifen- und Desinfektionsspender zur Verfügung? Werden die Desinfektionsspender mit Einmalgebänden bestückt? Gibt es Freigabelisten im Aufbereitungsraum und wer darf überhaupt freigeben? Werden die verpackten Instrumente gekennzeichnet?

All diese genannten Grundvoraussetzungen – die seit Jahren jedem, der im zahnärztlichen Gesundheitswesen beschäftigt ist, bekannt sein müssten – sind in einigen Praxen noch nicht bekannt und somit nicht oder nur teilweise existent bzw. umgesetzt. Ein ganz anderes Bild zeigt sich in den Praxen, in denen Mitarbeiterinnen bereits die eine oder andere Weiterbildung genossen haben und ihr erlerntes Wissen in die Praxis einbringen konnten. Die hygienischen Grundvoraussetzungen sind vorhanden und den Mitarbeiterinnen bekannt. In diesen Praxen ist schnell erkennbar, dass die Grundvoraussetzungen vorhanden sind. In diesen Praxen ist auch deutlich zu erkennen, dass die Praxisleitung die notwendigen

Mittel und Ressourcen zur Aufrechterhaltung der Managementsysteme zur Verfügung stellt.

Möglichkeiten der Weiterbildung und Beratung im zahnärztlichen Gesundheitswesen

Einzelne Zahnärztekammern und Kassenzahnärztliche Vereinigungen bieten zu dem Thema wertvolle Weiterbildungen an. Die finanziellen Aufwände liegen in einem überschaubaren Rahmen. Teilnehmende Mitarbeiterinnen einer Praxis können ihr erlerntes Wissen zum Beispiel in einer Teambesprechung an die anderen Mitarbeiterinnen der Praxis weitergeben. Hat nun die beauftragte Mitarbeiterin auch das Vertrauen der Praxisleitung in der Umsetzung des Erlernten, dann steht einer guten Einführung nichts entgegen. Sicherlich kann eine Beratung durch einen Hygienetrainer eine wertvolle „Anschubfinanzierung“ sein, jedoch muss die Weiterentwicklung des Systems stets von innen kommen. Und das wird ohne Weiterentwicklung nicht funktionieren.

INFORMATION

Qualitäts-Management-Beratung

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

Infos zum Autor



SICAT CLINICALASSIST

bereits ab
€99,00



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 €99,00

Lernen Sie SICAT CLINICAL ASSIST jetzt kennen!
Mehr Informationen unter +49 (0)228 / 854697-12 oder im Netz:

WWW.SICAT.DE/CLINICALASSIST



SICAT.

a **Sirona** company



Studie

Deutschland digital – Aktuelle Trends der Vernetzung

Deutschland hat für die digitale Zukunft viel zu bieten: Einen Schwerpunkt bilden Antworten auf den sogenannten Digital Divide, den Unterschied zwischen den Jüngeren, die selbstverständlich alle digitalen Möglichkeiten nutzen (Digital Natives), und den Menschen, die die Sprache der Digitalisierung erst lernen müssen (Digital Immigrants). Dies ist ein zentrales Ergebnis einer aktuellen Trendstudie des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO im Auftrag der Deutschen Bank. „Digitale Innovationen entstehen in Deutschland vielfach aus der Mitte von Wirtschaft, Wissenschaft und Gesellschaft heraus und orientieren sich nah an den konkreten Bedürfnissen der Menschen. Wir brauchen sowohl technische wie soziale Innovationen, um den digitalen Wandel in allen Lebensbereichen gestalten und bewältigen zu können“, so Christian Rummel, verantwortlich für Markenkommunikation und gesellschaftliches Engagement der Deutschen Bank AG.

Im Auftrag der Deutschen Bank analysierten die Experten die 100 Preisträger des Innovationswettbewerbs „Ausgewählte Orte im Land der Ideen“ 2015, den die Deutsche Bank jährlich gemeinsam mit der Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“ ausschreibt. Der Wettbewerb stand 2015 unter dem Thema „Stadt. Land. Netz! – Innovationen für eine digitale Welt“. „Es sind vor allem fünf große Entwicklungstendenzen, die Deutschlands digitale Zukunft prägen“, so Steffen Braun, Studienleiter am Fraunhofer IAO. Diese lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Trend 1: Wissenswert – Daten intelligent nutzen

Das Datenvolumen wächst im digitalen Zeitalter rasant. Wie lassen sich die Informationen nutzen, um Diagnosen zu stellen oder Vorhersagen zu treffen? Wie können Daten archiviert und für alle zugänglich gemacht werden? Intelligentes Wissensmanagement wird künftig zum entscheidenden Erfolgsfaktor.

Trend 2: Netzfähig – Digitale Kompetenz erwerben

Ob Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell anhand intelligenter Maschinen ausbauen, oder Eltern, die lernen, ihre digitale Identität genauso selbstverständlich zu pflegen, wie ihre Kinder es tun: In allen Sparten der Gesellschaft passen sich die Akteure an die neuen

Möglichkeiten an, die sich durch die Digitalisierung bieten. IT-Kompetenz und Fachexpertise sind gefragt, um den Wandel zu meistern.

Trend 3: Klickbewusst – Bewusst surfen und Ressourcen sparen

Welche Optionen bietet die Digitalisierung, um Wasser, Strom und andere Ressourcen einzusparen? Welchen ökologischen Fußabdruck hinterlasse ich durch mein Surfverhalten? Die Einsicht, dass nichts umsonst ist in der digitalen Welt, wächst. Die ausgezeichneten Ideen tragen zur Bewusstseinsbildung bei und motivieren, die Kosten für Gesellschaft und Umwelt zu reduzieren.

Trend 4: Grenzüberschreitend – Systembarrieren überwinden

Immer mehr intelligente Technologien vereinfachen unseren Alltag – vom Smart Home bis zur Telemedizin. Damit sie nahtlos ineinandergreifen und reibungslos funktionieren, werden Systeme verschmolzen, ihre Grenzen ausgeweitet sowie Leistungen gebündelt – für mehr Belastbarkeit. In Zukunft wird es eine Schnittstelle für alles geben: eine Universalbedienung für das Leben, die jeder individuell und selbstbestimmt für sich nutzen kann.

Trend 5: Wandelbar – Technik, die sich anpasst

Eine technische Lösung für alle – das war gestern. Adaptive Systeme lernen, die Bedürfnisse und Vorlieben der Nutzer umzusetzen und passen sich automatisch an diese an: vom Raumklima über die Einrichtung des PC-Desktops bis zu den Frühstückswünschen. Möglich wird das durch verbesserte Sensortechnik sowie uns umgebende Technologien.

Fraunhofer IAO

Steffen Braun

Tel.: 0711 970 2022 • steffen.braun@iao.fraunhofer.de

Deutsche Bank AG

Doris Nabbefeld

Tel.: 069 910 31070 • doris.nabbefeld@db.com

ANZEIGE

Jahrbuch
Digitale Dentale
Technologien
2016

NEUERSCHEINUNG 2016

- | Grundlagenartikel
- | Fallbeispiele
- | Marktübersichten
- | Produktinformationen



Jetzt bequem
online bestellen

www.oemus-shop.de

* Preis versteht sich zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

Fortbildung

On-Demand- und Live-Webinare zum digitalen Workflow

The screenshot shows the Henry Schein ConnectDental website interface. At the top, there is a login section with fields for 'E-mail/Benutzername' and 'Passwort', and a 'Login' button. Below this, there are navigation tabs for 'ZAHNARZTPRAXIS' and 'DENTALLABOR'. A red banner highlights 'Live Webinare'. The main content area features a portrait of Dr. Yong-Min Jo and details for a live webinar: 'Live Webinar: Freitag 11 März, 01:00 PM CEST', 'Der komplett digitale Workflow in der Kieferorthopädie', and a 'Jetzt registrieren' button.

Dental Campus individuelle Zugangsinformationen und erweitern in einzelnen Webinaren ihr Basis- oder detailliertes Fachwissen. Das Webinar- und Tutorial-Video-Angebot im ConnectDental Campus wird fortlaufend erweitert.

Interessierte können sich unter dem folgenden Link auf der deutschsprachigen Plattform registrieren:

www.connectdentalcampus.de



Henry Schein Dental
Deutschland GmbH

Tel.: 0800 170077

www.henryschein-dental.de

Infos zum Unternehmen

Die neue deutschsprachige E-Learning-Plattform „ConnectDental Campus“ von Henry Schein stellt On-Demand- und Live-Webinare sowie Tutorial-Videos zum digitalen Workflow in Praxis und Labor online bereit. Die vielseitigen Lerninhalte können unabhängig von Zeit und Ort, flexibel von zu Hause, unterwegs oder vom Arbeitsplatz besucht werden.

Die neue Plattform umfasst dabei hochwertige, evidenzbasierte Inhalte, die für Zahnarztpraxen und Dentallabore gleichermaßen interessant sind. Erfahrene Referenten und Experten aus den Bereichen Zahnmedizin und Labor geben in den Webinaren umfassende Einblicke. Zum aktuellen Kursangebot gehören unter anderem Themen rund um die klinischen Aspekte des digitalen implantologischen Workflows, des intelligenten und offenen Prozess- und Datenmanagements für das moderne Dentallabor, der modernen CAD/CAM-Techniken sowie Fachvorträge zu neuen Materialien und Werkstoffen.

Henry Schein geht mit der Bereitstellung der Online-Fortbildung auf die zunehmende Digitalisierung innerhalb der Zahnheilkunde ein. „Die neue E-Learning-Plattform ConnectDental Campus ist eine perfekte Ergänzung zu unseren bereits bestehenden Präsenzseminaren rund um digitale dentale Technologien. In Zusammenarbeit mit vielen unserer Industriepartner und erfahrenen Referenten stellen wir praxisrelevante und anwendungsfokussierte Inhalte auf eine interaktive und schnelle Art zur Verfügung“, erklärt Patrick Thurm, Vice President Technology, Global Prosthetic Solutions, von Henry Schein. Unabhängig vom jeweiligen Fokus der Interessenten erhalten die Teilnehmer des Connect-

ANZEIGE

The advertisement features a man's face on the right side, looking towards the left. In the center, there is a computer monitor displaying a software interface, a smartphone, and a tablet, all showing the same interface. To the right of the devices are several boxes of software. The text is as follows:

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

DER Kommentar

**Abrechnung?
Liebold/Raff/Wissing!**

Abrechnungshilfen gibt es viele. Aber:
Kompetenz und Qualität entscheiden!

**DER Kommentar
zu BEMA und GOZ**

... das Werkzeug der Abrechnungs-Profis!

10 Tage kostenlos testen: www.bema-go2.de!

Digitale Abformung, Konstruktion, Fertigung: Ein modellfreier Workflow

ANWENDERBERICHT Die Anforderungen an Zahnersatz sind heutzutage höher denn je: Er muss nicht nur ganz individuellen ästhetischen Kriterien entsprechen, sondern auch als ein parodontal verträgliches Material überzeugen, das einfach in der Handhabung ist und eine über Jahre anhaltende Stabilität garantieren kann. Dabei führen vor allem gute Hygieneeigenschaften zum erhofften Langzeiterfolg.

Die Haltbarkeit von Zahnersatz muss mit Gold- und Metallerkersatz konkurrieren und sollte sich für den Zahnarzt in Herstellung und Handhabung einfacher und weniger aufwendig durchführen lassen. Ideal für dieses Vorgehen ist ein komplett durchgehender digitaler Workflow, der sowohl in Praxis wie auch im Labor Präzision und Vereinfachung bei verbesserter Passgenauigkeit erzeugt. Im nachfolgend beschriebenen Fall wurden die erforderlichen digitalen Abformungen mit dem 3M True Definition Scanner durchgeführt. Im Labor wurde die Krone durchgehend digital konstruiert und mit einer Fräsmaschine hochpräzise gefräst. Die Eingliederung der Lava Plus Zirkoniumoxid Restauration erfolgte mit RelyX Unicem (3M) unter relativer Trockenlegung.

Spezielle Anforderungen

Eine digitale Abformung muss gegenüber konventionellem Abformmaterial, das auch bei disparparalleler Abformung und erschwerter Trockenlegung eine für die Herstellung von Kronen aus Zirkoniumoxid präzise Randabformung gewährleistet, wie z.B. Hydrokolloid und Polyether (Impregum), gleichwertig oder diesem sogar überlegen sein. Aufgrund der speziellen Videotechnik erfüllt der 3M True Definition Scanner diese Anforderungen, was durch zahlreiche Studien belegt wurde.^{1,2}

Weiter muss für die Eingliederung ein auf Dauer randdichtes, nicht auswaschbares Befestigungsmaterial, das zudem möglichst dentinadhäsive Eigenschaften ausweist, verwendet werden. In der Praxis verwenden wir RelyX Unicem (3M). Bei korrekter Anwendung lässt sich der Materialüberschuss gut entfernen und parodontalverträglich reinigen. Für den



Abb. 1: Ausgangssituation: Insuffiziente CEREC-Krone. **Abb. 2:** Anwendung von 3M ESPE Adstringierende Retraktionspaste. **Abb. 3:** Provisorische Versorgung mit vorgefertigter Krone. **Abb. 4:** Vorbereitungen für die digitale Abformung. **Abb. 5:** Randdarstellung nach Gingivamanagement und Trockenlegung. **Abb. 6:** Digitale Abformung.

Ersatz muss ein höchästhetisches, biokompatibles Material verwendet werden, das zudem glatte Oberflächeneigenschaften und gute Hygieneeigenschaften aufweist. Dies lässt sich mit Lava-Keramikkronen und -brücken hervor-

gend erzielen. Der Übergang eigener Zahnsubstanz zu Zahnersatz sowie zu den Nachbarzähnen sollte nicht sichtbar sein. Für Implantatarbeiten muss ein präzises Passungs- und Randverhalten sowie Hygienefähigkeit erzielbar sein.

Patientenfall

Beim 46-jährigen, männlichen Patienten zeigte sich eine Längsfraktur durch extremen Bruxismus an einer CEREC-Vollkeramikkrone auf Zahn 47 (Abb. 1). Der Wunsch des Patienten war es, wieder eine vollkeramische Restauration zu erhalten und dies ohne konventionelle Abdrücke. Gleichzeitig sollte eine wesentlich stabilere Keramikkrone verwendet werden. Die Wartezeit für die Anfertigung im Labor wurde gerne angenommen. Diesem Wunsch konnte durch Versorgung mit einer Krone aus Lava Plus Zirkoniumoxid entsprochen werden. Allgemein sollte vor Beginn einer prothetischen Behandlung parodontal und konservierend vorbehandelt werden. Etwaige Verfärbungen sind vor der Farbnahme zu entfernen. Nach Kronenentfernung und keramikgerechter Nachpräparation (keine scharfen Kanten, Abrundungen, genügende Schichtstärke etc.) wurde mit dem zuvor beschriebenen Scanner digital

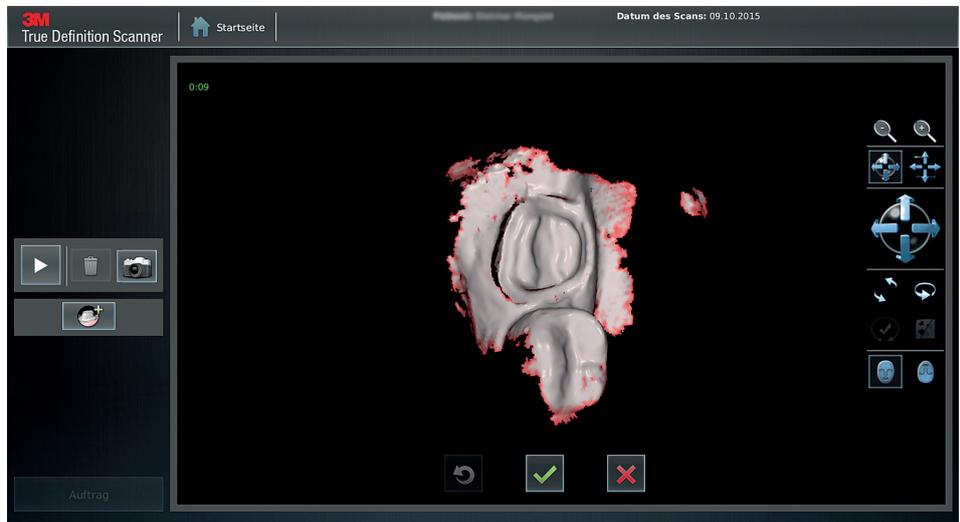


Abb. 7: Scan der Präparation am Bildschirm des 3M True Definition Scanner.

abgeformt, Ränder exzidiert und der Rand mit Faden freigelegt. Zur Blutstillung wurde Adstringierende Retraktionspaste (3M) verwendet (Abb. 2). Das Provisorium wurde mit Protemp Crown (3M) direkt im Mund erstellt (Abb. 3). Bewährt haben sich für die Trockenlegung Dry Angles von Dental Health Products sowie der Spanrahmen von DeTrey für Öffnung und Übersicht (Abb. 4). Eine gute Trockenlegung und klar erkennbare

Ränder sind Voraussetzung für eine gute Aufnahmequalität (Abb. 5). Die zu scannenden Zähne werden für die Aufnahmen leicht mit einem speziellen Puder zur Reflexionsreduzierung bestäubt (Abb. 6). Die Aufnahmequalität kann auf dem großen Display des verwendeten Scanners sehr gut beurteilt werden. Der Scan beginnt mit dem präparierten Zahn (Abb. 7). Im weiteren Verlauf sollte zur Bearbeitung im Labor, um auch Laterotrusionen

ANZEIGE

Cavitron®

Neues Design!
FITGRIP™

- Gelenkschonend
- Ermüdungsfreies Arbeiten
- Einzigartiges Design mit größerem Griffdurchmesser

- **Tap-On Technologie:** Aktivierung per kabellosem Funk - Fußschalter
- **Turbo-Funktion** für konstant 25 % mehr Leistung
- **Prophy - Modus:** Automatikzyklen ermöglichen automatischen Wechsel von Pulverwasserstrahl und Spülen
- Minimalinvasive „Blue Zone“
- Schafft unvergleichlichen Patientenkomfort
- „Power Boost“ – Gegen hartnäckige Ablagerungen
- Personalfreier Geräte-Reinigungsmodus

Ihr nächster großer Schritt in der Ultraschall-Technologie!

www.hagerwerken.de

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



HÄGER
WERKEN

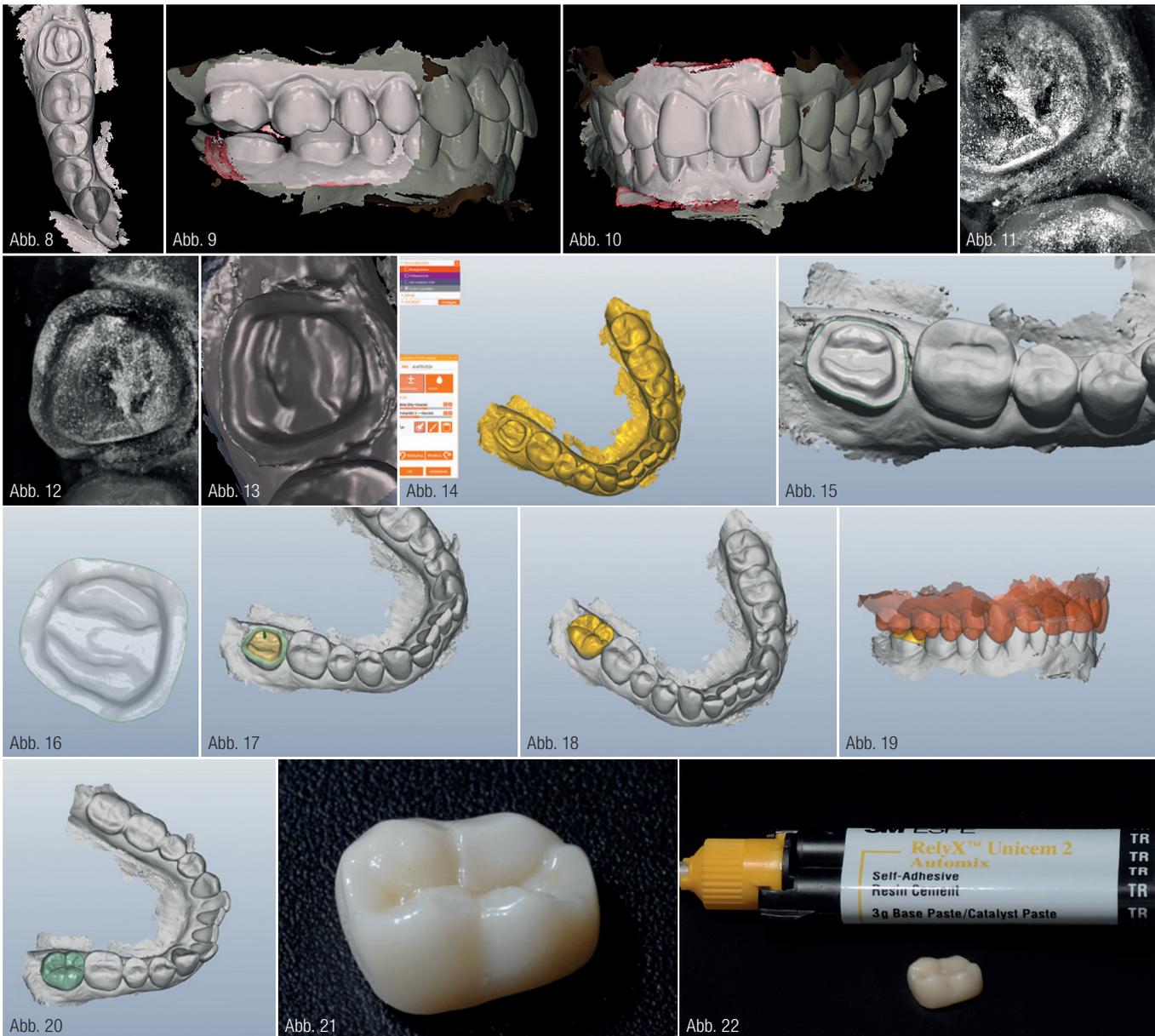


Abb. 8: Scan des Unterkiefers. Abb. 9: Bissregistrat durch Bukkalscan rechts. Abb. 10: Bissregistrat durch Bukkalscan der Frontzähne. Abb. 11: Beurteilung der Randqualität ... Abb. 12: ... am Bildschirm des Intraoralscanners. Abb. 13: 3-D-Ansicht der Präparation zur Prüfung des Scans. Abb. 14: Digitales Unterkiefermodell in der Konstruktionssoftware. Abb. 15: Einzeichnen der Präparationsgrenze. Abb. 16: Bestimmung der Einschubrichtung. Abb. 17: Festlegung der Parameter für die Konstruktion. Abb. 18: Design der Krone. Abb. 19: Überprüfung der Platzverhältnisse. Abb. 20: Krone nach Abschluss der virtuellen Konstruktion. Abb. 21: Definitive Versorgung nach computergestützter Fertigung, Ausarbeitung und Politur. Abb. 22: Wahl des Befestigungszements für die Eingliederung.

berücksichtigen zu können, möglichst der gesamte Kiefer gescannt werden (Abb. 8). Zur Bissnahme und Beurteilung des Platzbedarfs werden sowohl im Seitenzahnggebiet mit dem präparierten Zahn wie auch frontal Bissregistratre gescannt (Abb. 9 und 10). Durch die Einzelbildbeurteilung (Abb. 11 und 12) sowie die 3-D-Darstellung (Abb. 13) kann sofort der Präparationsrand wie auch die Mindestschichtstärke kontrolliert werden. Somit können eventuell notwendige Korrekturen sofort, ohne zusätzliche Sitzung, durchgeführt wer-

den. Nach Datentransfer ins Labor wird mit Lava Design die Keramikrestauration digital modelliert. Hierzu werden aus dem digitalen Modell (Abb. 14) der Stumpf freigeformt (Abb. 15) und der Kronenrand festgelegt (Abb. 16). Im weiteren Verlauf wird über die Einstellung Kronenparameter (Abb. 17) die Krone designt (Abb. 18) und nach Höhenkontrolle (Abb. 19) fertiggestellt (Abb. 20). Der Rohling wird nach dem Fräsen, nach Farbvorgabe durch den Behandler, eingefärbt, gesintert und gebrannt (Abb. 21).

Zur Eingliederung wird nach der Stumpfsäuberung mit Bimssteinpaste bei vorhandenen Schmelzresten selektiv geätzt und RelyX Unicem (Abb. 22) nach Herstellerangabe eingesetzt. Nach kurzer Lichthärtung wird vor Aushärtung der Zementüberschuss entfernt. Eine exakte Überschusskontrolle ist zwingend notwendig. Der Patient akzeptierte die komplett digital erstellte Krone aus Lava Plus Zirkoniumoxid (Abb. 23 und 24) sofort und äußerte sich sehr zufrieden mit dem für ihn angenehmen Ablauf der Behandlung.



Abb. 23: Ergebnis nach der Eingliederung. Abb. 24: Okklusalanzeige der definitiv befestigten Krone.

Fazit

Lava-Kronen werden in der Praxis des Verfassers seit 1999 mit Erfolg eingesetzt. Die ersten Brücken wurden nach Materialfreigabe von 3M ESPE im Jahr 2000 eingegliedert. Bis heute traten lediglich Probleme als Folge von Fehlbelastung bei extremen Knirschern auf, die jedoch nach Einschleifkorrekturen beseitigt werden konnten. Positiv bewertet der Verfasser die gute Optik, die exakte Randpassung ohne Gingiva-

irritationen sowie die gute Belastbarkeit des Materials. Mit Kronen aus Lava Plus Zirkoniumoxid hat der Zahnarzt somit ein Zahnersatzmaterial in der Hand, das ihn durch eine hohe Ästhetik, sehr hohe Stabilität und gute Hygienefähigkeit bei der Behandlung auch von anspruchsvollen Patienten effektiv unterstützt.

1 W. J. van der Meer et al. (2012). Anwendung intraoraler Dentalscanner beim digitalen Arbeitsablauf der Implantologie.

PLoS ONE 7(8): e43312.doi:10.1371/journal.pone.0043312. Zusätzliche Messungen durchgeführt von ACTA (Academic Center for Dentistry Amsterdam); Wicher J. van der Meer et al. (2012). Publikation ausstehend.

2 B. Gimenez Gonzalez. Accuracy and Repeatability of Intraoral Scanners for Full-arch Implant Impressions (2014, IADR Meeting 2014, Abstract 726).

INFORMATION

Dr. Jürgen Tobias

Am Bahndamm 10
73529 Schwäbisch Gmünd
Tel.: 07171 4761
praxis@zahnarzt-tobias.de
www.zahnarzt-tobias.de

Infos zum Autor



3M Deutschland
Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

ALEX IST DA!



Seine Persönlichkeit aktuell | individuell | professionell | originell
Sein Motto Mehr als ein Abrechnungslexikon.

Lernen Sie ALEX kennen (und lieben). Jetzt 4 Wochen gratis unter: www.alex-za.de

Computergestützte Implantatchirurgie mit Sofortbelastung

ANWENDERBERICHT Bis vor wenigen Jahren dauerte jede implantatprothetische Therapie nach den Leitlinien von Bränemark im Durchschnitt vier bis sechs Monate. Später gaben die neuen Protokolle zur postextraktiven Implantatchirurgie mit sofortiger Belastung wichtige Impulse für die Entwicklung von Implantaten mit Formen und Oberflächen, durch die sich die Heilungszeiten bis zur Belastung durch die prothetische Versorgung drastisch verkürzen ließen. Heute, in Zeiten dreidimensionaler digitaler Radiologie (Cone Beam) und angesichts mittels CAD/CAM-Technologie vorgenommener, digitaler intraoraler Abformungen verkürzen sich die implantatprothetischen Therapiezeiten um ein Weiteres.

In nur wenigen Stunden kann heute ein Zahn gezogen, die Positionierung des Implantats mithilfe computerunterstützter Operationstechniken geplant und dank digitaler CAD/CAM-Techniken sofort eine entsprechende provisorische oder endgültige prothetische Versorgung durchgeführt werden. Anhand der folgenden Fallbeschreibung sollen die Vorteile digitaler Strukturen in Kombination mit innovativen Restaurationsmaterialien konkret aufgezeigt werden.

Fallbeschreibung

Diagnose: 38-jährige Patientin – Agenesie von Zahn 35 mit Verbleib von Zahn 75 (Abb. 1 und 2).

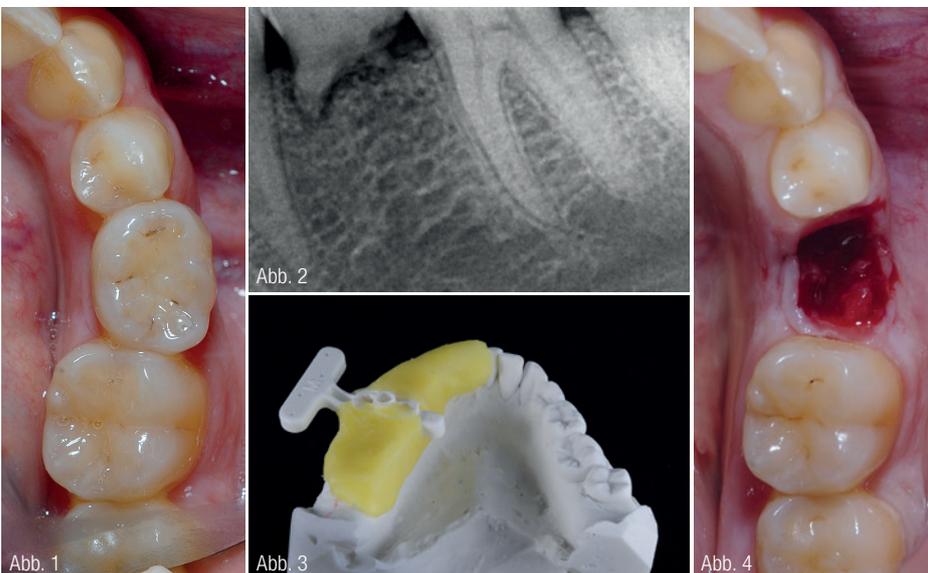
Behandlungsplan: Extraktion von Zahn 75, computergestützte Implantatchirurgie mit Postextraktionstechnik. Prothetische Versorgung mit sofortiger Belastung mittels digital erfasster, optischer

Abformung und Realisierung der provisorischen und der endgültigen Versorgungslösung mithilfe der CAD/CAM-Technologie.

Nach Anfertigung einer Bohrschablone (Abb. 3) auf Basis des Gipsmodells wurde der Patientin der verbliebene Zahn 75 gezogen (Abb. 4). Zeitgleich mit der Extraktion wurde mit der Intraoralkamera Omnicam (Dentsply Sirona) ein intraoraler Scan durchgeführt und mithilfe der Software CEREC (Dentsply Sirona) die Planung für das in der Zone 3.5 zu platzierende prothetische Element vorgenommen (Abb. 5). Die Software Galleos (Dentsply Sirona) verarbeitete die Daten aus der Planung und kombinierte diese mit den Daten aus der Cone Beam 3-D-Röntgenuntersuchung. Diese war bei der Patientin bereits durch die mit Röntgenmarkierungen versehene Bohrschablone im Mund vorgenommen worden (Abb. 6)

und erlaubte so die Planung der computergestützten Implantatplatzierung (Abb. 7). Anhand des Verarbeitungsergebnisses der Software Galleos erstellte das Zahntechniklabor die chirurgische Bohrschablone CEREC Guide (Abb. 8), mit deren Hilfe der implantationschirurgische Eingriff im Flapless-Verfahren (ohne Lappenbildung) durchgeführt wurde. Nach Abschluss des Verfahrens (Abb. 9) und Platzierung des Implantats (NobelReplace Conical Connection NP; Abb. 10 und 11) wurde der Scanbody ScanPost (Dentsply Sirona; Abb. 12) aufgesetzt. Dieser Abformstift ermöglicht es der Planungssoftware, die Position des Implantats zu erfassen. Auf diese Weise kann der endgültige Zahn korrekt geplant werden (Abb. 13). Die Datei des neuen intraoralen Scans wird elektronisch an das Labor übertragen, das sofort ein Provisorium designt und anfertigt. Dieses ermöglicht nach dem Einsetzen in die Mundhöhle eine einwandfreie Heilung des Zahnfleischgewebes in der Umgebung des Zahns (Abb. 14a und 14b). Die provisorische Restauration wurde mithilfe der InLab Software 15.0 (Dentsply Sirona) geplant und mit dem Schleifgerät CEREC MC XL (Dentsply Sirona; Abb. 15a bis c) geschliffen. In dem hier beschriebenen Fall wurde der PMMA-Block Telio® CAD A16 (Ivoclar Vivadent; Abb. 16) verwendet. Dieser zeichnet sich durch eine vorgefertigte Schnittstelle für eine perfekte Verbindung zur Titanbasis (TiBase, Dentsply Sirona) aus.

Abb. 1: Der Behandlungsplan sieht die Extraktion von 75 vor. **Abb. 2:** Röntgenbild von 75. **Abb. 3:** Mit Röntgenmarkierungen versehene Bohrschablone auf dem Gipsmodell. **Abb. 4:** Die klinische Situation nach Extraktion von 75.





ZIMMER BIOMET

Your progress. Our promise.™

3i T3[®] Implantate



- **Modernes Hybrid Design mit Multilevel Topographie.**
 - Die OSSEOTITE[®] Oberflächentechnologie reduziert das Risiko für Periimplantitis an der koronalen Fläche des Implantats.
- **Integriertes Platform Switching reduziert den krestalen Knochenrückgang auf weniger als 0,37 mm.*¹**
- **Die Certain[®] SureSeal[™] Innenverbindung maximiert die Dichtigkeit im Mikrobereich durch enge Toleranzen der Verbindungen und eine maximale Erhöhung der Haltekräfte.**

¹ Östman PO¹, Wennerberg A, Albrektsson T. Immediate Occlusal Loading Of NanoTite[™] PREVAIL[®] Implants: A Prospective 1-Year Clinical And Radiographic Study. Clin Implant Dent Relat Res. 2010 Mar;12(1):39-47. n = 102.

[†] Dr. Östman steht bis auf weiteres in einem finanziellen Vertragsverhältnis zu Biomet 3i LLC aufgrund seiner Referenten- und Beratertätigkeit sowie weiterer Dienstleistungen.

* ein Knochenrückgang von 0,37 mm tritt nicht in allen Fällen auf.

Für weitere Informationen zu den 3i T3 Implantaten kontaktieren Sie bitte den für Ihre Region zuständigen Gebietsleiter.



Abb. 5



Abb. 6

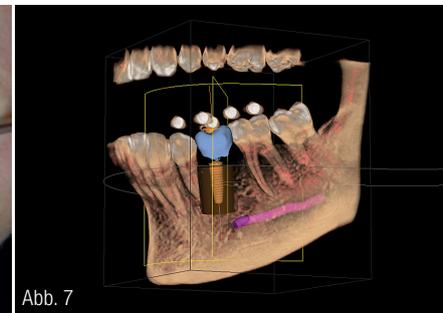


Abb. 7

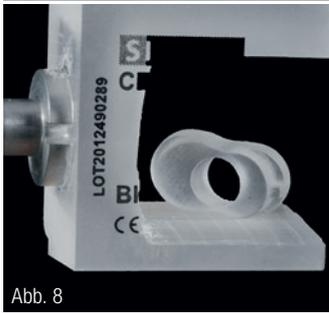


Abb. 8



Abb. 9



Abb. 10

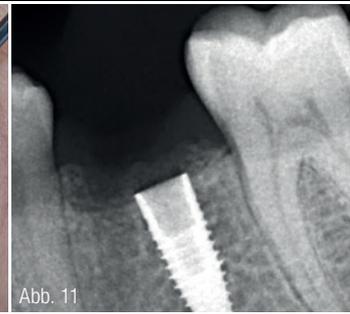


Abb. 11

Abb. 5: Digitale Planung der implantatbasierten Krone. Abb. 6: Bohrschablone intraoral. Abb. 7: Digitale chirurgische Planung. Abb. 8: Fräsung der chirurgischen Bohrschablone CEREC Guide. Abb. 9: Der chirurgische Eingriff ist präzise im Flapless-Verfahren durchgeführt. Abb. 10: Positionierung des Implantats. Abb. 11: Kontroll-Röntgenbild der Implantatposition.

Sobald die Hybrid-Abutment-Krone aus Telio CAD A16 hergestellt ist, wird sie mit der Titanbasis verklebt. Nach dem Schleifen wird das Provisorium außen poliert. Die Oberfläche wird mit SR Connect behandelt und mit Farben der Serie Telio® Lab Veneer LC (Ivoclar Vivadent; Abb. 17 und 18) versehen. Zum Schluss wird die Oberfläche perfekt poliert. Dies kommt der periimplantären Schleimhaut zugute, die mit dem provisorischen Element in Kontakt steht. Nach Fertigstellung der mit Telio CAD A16 realisierten charakteris-

tischen Gestaltung der Restauration wird die Krone mithilfe des selbsthärtenden Befestigungszements Multilink® Hybrid Abutment mit der Titanbasis verklebt (Abb. 19 und 20). Die fertige Restauration wird anschließend an die Zahnarztpraxis geschickt.

An diesem Punkt nahm der Zahnarzt die Positionierung der provisorischen prothetischen Versorgungslösung in der Mundhöhle der Patientin vor. Zuvor kontrollierte er die interproximalen und insbesondere die okklusalen Kontaktpunkte, damit gefährliche okklusale

Überlastungen vermieden werden. Diese könnten das Verfahren der sofortigen Belastung gefährden (Abb. 21 und 22).

Nach etwa drei Monaten und erfolgter Osseointegration wurde bei der Patientin die endgültige prothetische Versorgung vorgenommen. In diesem Fall erlaubten die digitalen Technologien die Nutzung der gleichen Daten, die bereits für die Konstruktion des Provisoriums ausgearbeitet worden waren. Eine erneute Abformung war somit nicht erforderlich. In der Projektdatei muss

Abb. 12: Scanbody zur digitalen Erfassung der Implantatposition. Abb. 13: Digitale Darstellung der Situation mithilfe des Scanbodies. Abb. 14a: Konzeption mithilfe der CEREC-Software. Abb. 14b: Konzeption der finalen Hybrid-Abutment-Krone mithilfe der Software. Abb. 15a: Das fertige Objekt von lingual. Abb. 15b: Finale Ansicht von 3,5, vestibuläre Sicht im virtuellen Artikulator. Abb. 15c: Vorschau des Block mit Loch mit dem positionierten finalen Objekt.



Abb. 12



Abb. 13

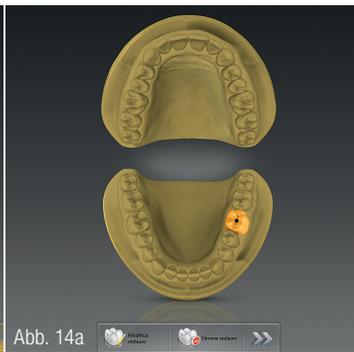


Abb. 14a

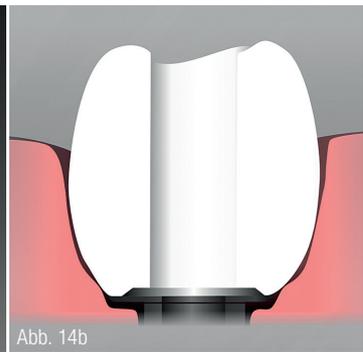


Abb. 14b

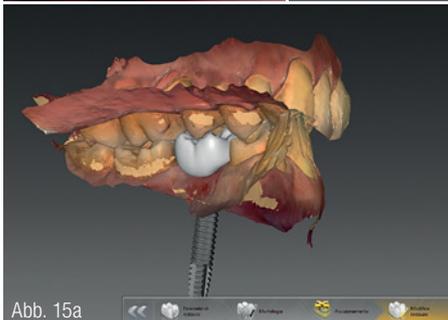


Abb. 15a

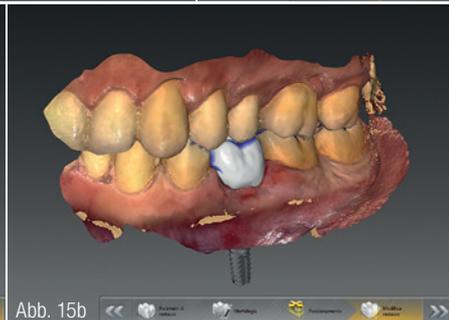


Abb. 15b

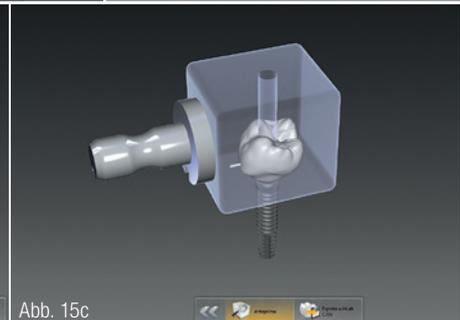
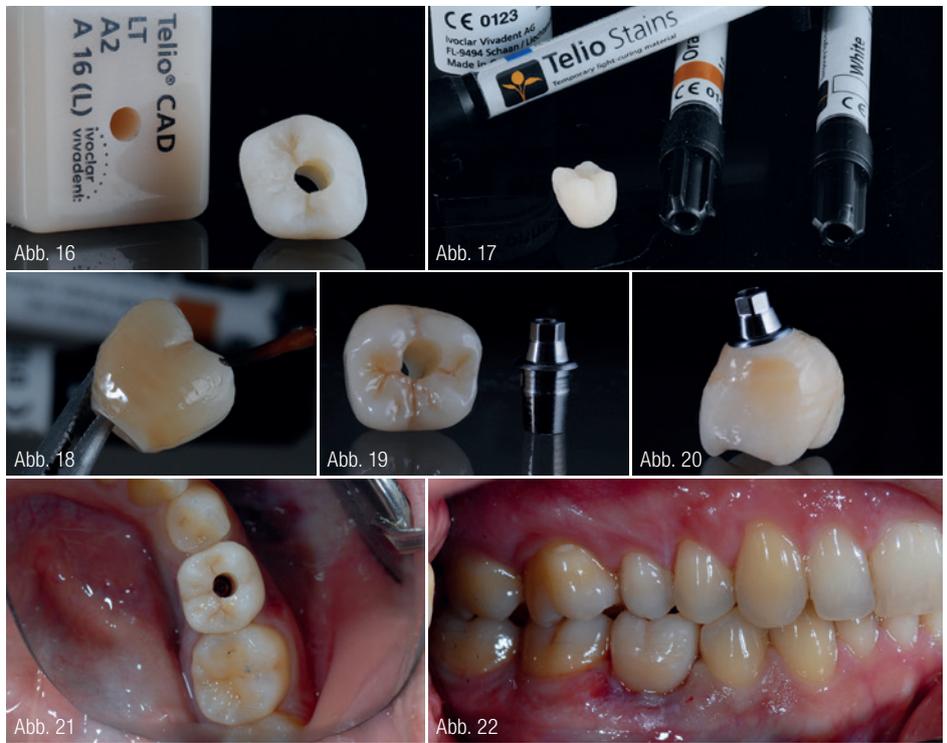


Abb. 15c

Abb. 16: Hybrid-Abutment-Krone aus Telo CAD A16. Abb. 17 und 18: Charakterisierung der Telo CAD-Struktur mit Telo Stains. Abb. 19: Hybrid-Abutment-Krone aus Telo CAD A16 neben der Titanbasis. Abb. 20: Verbund beider Elemente. Abb. 21: Insertion des Provisoriums. Abb. 22: Eingegliedertes Provisorium.



in solchen Fällen tatsächlich nur die Bezeichnung „Telo CAD“ in „IPS e.max® CAD“ umgeändert werden, um die monolithische, endgültige prothetische Versorgungslösung aus Lithiumdisilikat zu erhalten (Abb. 23). Auch der IPS e.max® CAD A16-Block ist mit einer vorgefertigten Schnittstelle zur direkten Verbindung mit der Titanbasis versehen. Der Block wird nach der maschinellen Bearbeitung im sogenannten „blauen“ unkrystallisierten Zustand in die Praxis geschickt. In dieser Phase können noch leichte Formkorrekturen mithilfe von Fräsen mit feiner Körnung (roter Ring) unter Wasserkühlung vorgenommen werden. Der Zahnarzt überprüft erneut die interproximalen und okklusalen

Kontaktpunkte und nimmt gegebenenfalls kleine Korrekturen vor (Abb. 24). Nach der Überprüfung der Hybrid-Abutment-Krone in der Zahnarztpraxis wird diese zur Fertigstellung an das Labor zurückgesendet. Jetzt erfolgt die individuelle Bemalung und Glasur mit

den IPS e.max® CAD Crystall.-Mal-farben und -Glasuren (Abb. 25). Anschließend wird die Hybrid-Abutment-Krone im Ofen kristallisiert (Abb. 26). Als Resultat erhalten wir eine Restauration aus Lithiumdisilikat: IPS e.max® CAD. Diese wird mittels der Silikon-

ANZEIGE

kuraray

Noritake



PANAVIA™ V5 -

Ein Zement für alle Zementindikationen und das immer mit dem gleichen Primersystem!

PANAVIA™ V5 vereint höchste Haftkraft (Original-MDP-Monomer) mit einem erstaunlich einfachem Handling. Egal welche Zementindikation, **PANAVIA™ V5** ist immer die richtige Wahl und das ganz entspannt.

Sie behandeln die Zähne Ihrer Patienten nur mit dem **PANAVIA™ V5 Tooth Primer** vor. Der **CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS** garantiert eine sichere Haftung auf Keramik, Hybridkeramik, Kompositen und Metallen. Ein wahrlicher universal Primer jetzt auch für Metall!

Sie arbeiten bequem dank der Automix-Spritze. Darüber hinaus ist die Überschussentfernung so einfach wie noch nie. Die aminfreie Zementpaste sorgt für eine Farbstabilität, welche die Ästhetik von **PANAVIA™ V5** in allen 5 verfügbaren Farben noch einmal hervorhebt.

PANAVIA™ V5 Tooth Primer

Für die Vorbehandlung
des Zahnes.



CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS

Für die Vorbehandlung der
Restauration egal ob Metall
oder Keramik.



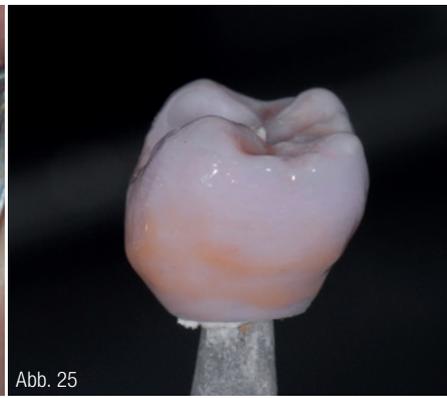


Abb. 23: Hybrid-Abutment-Krone aus IPS e.max CAD A16. Abb. 24: Einprobe der geschliffenen Krone im ungebrannten, blauen Zustand. Abb. 25: Charakterisierung durch Mal-farbertechnik. Abb. 26: Kristallisierte Hybrid-Abutment-Krone. Abb. 27: Verklebung der Hybrid-Abutment-Krone mit der Titanbasis. Abb. 28: Mit der Titanbasis verklebte finale Restauration. Abb. 29: Insertion der definitiven Versorgungslösung. Abb. 30: Verschluss des Schraubenkanals mit Composite. Abb. 31 und 32: Finale Situation.

abformmasse Virtual® Extra Light Body Fast Set mit der Titanbasis verklebt und dann in die Praxis geschickt. Die Verbindung mithilfe dieses Materials dient zur Überprüfung, ob Farbe und charakteristische Gestaltung korrekt sind. Ist dies nicht der Fall, kann die Verbindung leicht gelöst werden, um letzte Änderungen vorzunehmen.

Nach dieser letzten Überprüfung kann die endgültige Verklebung erfolgen, die direkt in der Praxis ausgeführt wird. Das TiBase-Element wird sandgestrahlt und dann mit Monobond® Plus (Ivoclar Vivadent) für 60 Sekunden silanisiert. Die Hybrid-Abutment-Krone dagegen wird 20 Sekunden lang mit der Fluorwasserstoffsäure IPS® Keramik Ätzel (Ivoclar Vivadent) geätzt und dann ebenfalls mit Monobond Plus für 60 Sekunden silanisiert. Sobald das Silan getrocknet ist, erfolgt die Verklebung mittels eines besonders opaken Zements wie beispielsweise Multilink® Hybrid Abutment, damit das Metall des TiBase-Elements besser verdeckt wird und die endgültige Farbe stärker zur Geltung kommt (Abb. 27 und 28). Sobald das Element in die richtige Position gebracht und eingeschraubt wurde (Abb. 29), muss nur noch der in

der Okklusalebene befindliche Schraubenkanal verschlossen werden. Im vorliegenden Fall erlauben die chemisch-physikalischen Eigenschaften des Lithiumdisilikats die Realisierung einer Compositorestauration, die dank der günstigen Kombination der optischen Eigenschaften der beiden Materialien absolut unsichtbar ist (Abb. 30). Nach zwei Wochen erscheint die Restauration perfekt in die Mundhöhle integriert und in das periimplantäre Weichgewebe eingebunden (Abb. 31 und 32).

Fazit

Der vorliegende klinische Fall demonstriert beispielhaft, dass die verwendeten Materialien, die angewendeten chirurgischen Verfahren und die sowohl für die Röntgenuntersuchungen als auch für die prothetischen Protokolle eingesetzten digitalen Technologien es heute problemlos ermöglichen, einfache aber auch komplexere implantatprothetische Therapien auf immer besser prognostizierbare Weise durchzuführen. Indem man die Vorteile dieser Produktinnovationen und eine umfassende Nutzung der Eigenschaften der CAD/CAM-Technologie miteinander

der kombiniert, ergibt sich auch ein optimaler Workflow für Anwender und Patient.

INFORMATION

Studio Odontoiatrico Associato
Dr. Francesco Argentino &
Dr. Giandomenico Chiappetta

Via Giovan Battista Foggini, 32
50142 Florenz, Italien
f.argentino@studioargentinochiappetta.it

ZT Massimiliano Pisa
D.RI Giovanni e Riccardo Bindi
Medici Chirurghi Odontoiatri
Via Giosuè Carducci, 16
50121 Florenz, Italien
Tel.: +39 055 2638544

Ivoclar Vivadent AG
Infos zum Unternehmen



Mehr Komfort für **Patient und Behandler**



- Formschöne Leuchte mit 10 LEDs
- Keine Wärme- oder Geräusentwicklung
- Schattenarmes definiertes Lichtband von 85mm x 155mm
- Optimale Ausleuchtung der Mundhöhle, auch wenn Teile der LEDs verdeckt sind (z. B. vom Kopf der Helferin)
- Lange Lebensdauer der LEDs von ca. 40.000 Stunden
- Stufenlose Helligkeitsregelung von 4.000–32.000 Lux
- Farbtemperatur bei jeder Helligkeit 5.000 Kelvin

- Composite Modus 5.500 Lux
- Schnell und leicht zu reinigen
- In verschiedenen Modellen lieferbar:
 - Gerätemodell für Belmont-Einheiten
 - Gerätemodell für Einheiten anderer Hersteller
 - Deckenmodell
 - Deckenmodell mit Gleitschiene

Partner von:

Maximale Bildqualität bei minimaler Strahlenbelastung

ANWENDERBERICHT Als sich Dr. Heike Reetz vor mehr als 20 Jahren in ihrer Praxis in Berlin-Kreuzberg niederließ, wollte sie keine Chemikalien, Bäder und zu hohe Strahlenbelastung für sich, ihr Team und ihre Patienten. Daher kaufte sie sich ein Röntgengerät mit einem digitalen Bildempfängersystem. Intraoralsensoren waren damals das Nonplusultra, und die Berliner Zahnärztin war auch sehr lange zufrieden damit. Als das Gerät vor einigen Monaten jedoch kaputtging, erwarb sie einen neuen Miniscanner mit Speicherfolien (PSPIX 2, ACTEON Imaging). Im Folgenden erläutert die Autorin, warum der Miniscanner für sie als Zahnärztin, die es technisch einfach, klinisch sicher und ohne viel Schnickschnack liebt, das bevorzugte Gerät für den Behandlungsalltag ist.

Digitales Röntgen bedeutet für mich Sicherheit mit geringer Strahlenbelastung. Als Zahnärztin achte ich besonders auf die Strahlenbelastung für meine großen und kleinen Patienten/-innen. Eine Röntgenaufnahme als Einzelzahnfilm ist eine Bereicherung für viele klinische Fragestellungen und Therapieplanungen und unerlässlich für die tägliche Diagnostik – ob zur Beurteilung kariöser Läsionen, zur Feststellung von Form und Lage von Wurzelkanälen oder zur Befundung von entzündlichen Prozessen im Knochen. Wenn ich einen Patienten röntge, möchte ich auf einfache, schnelle und komfortable Weise aussagekräftige Bilder erhalten, dabei aber nur so viel Strahlung wie absolut notwendig haben. Der Miniscanner PSPIX2 garantiert mir beides: eine maximale Bildqualität bei minimaler Strahlenbelastung.

Klein und kompakt

In meiner Praxis ist alles in einem Behandlungszimmer, direkt in meinem Arbeitsumfeld und somit nah am Patienten. Auf einen extra Röntgenraum habe ich bewusst verzichtet. Die Patienten können im Stuhl sitzen bleiben, wenn sie geröntgt werden, und sich die Bilder anschließend mit mir direkt auf dem Bildschirm ansehen. An der Sensortechnologie haben mich früher sowohl die Breite

des Sensors als auch das Kabel gestört. Ich konnte mich nicht frei um den Behandlungsstuhl herum bewegen und musste manchmal über das Kabel steigen, was nicht nur umständlich war, sondern auch eine Unfallquelle darstellte. Aus diesem Grund wollte ich etwas Neues, anderes ausprobieren und bin auf den Folien-scanner gestoßen.

Als erstes begutachtete ich das Vorgängergerät PSPIX, welches mir jedoch zu groß für meine kleine Praxis erschien. Als ich dann den neuen, wesentlich kleineren Nachfolgerscanner sah, entschied ich mich sofort für dieses Modell.

Seit Mai 2015 verwende ich nun den Mini-Folien-scanner zur Röntgendiagnostik. Im Durchschnitt kommt er mindestens einmal täglich zum Einsatz. Der Scanner verfügt über eine leistungsstarke Technologie und liefert mir präzise und kontrastreiche Bilder. Das Röntgenbild wird in einem Arbeitsgang eingelesen, gelöscht und ausgeworfen. Nach wenigen Sekunden erscheint die Aufnahme auf dem Bildschirm, das ist zwar nicht so schnell wie mit der Sensortechnologie, aber dafür gelingt die Positionierung der flexiblen und kabellosen Speicherfolie meist schneller, komfortabler und eben auch sicherer.

Viel Komfort, wenig Belastung

Mit den zwei Foliengrößen 1 und 2 kann ich nahezu jede klinische Situation erfassen – auch Kinder können komfortabel geröntgt werden, auch wenn ich versuche, sie so selten wie möglich der Röntgenstrahlung auszusetzen. Wenn die kleinen Patienten unter Würgereiz leiden, behandle ich sie mit Akupunktur oder Akupressur – die ganzheitliche Zahnheilkunde ist mein Steckenpferd. Es heißt ja nicht umsonst, dass an jedem Zahn ein ganzer Mensch hängt. Manchmal lege ich mir auch eine Bleischürze um und bleibe bei den Kindern oder den Patienten, die einen starken Würgereiz haben, und halte die dünne, elastische Speicherfolie in der richtigen Position. So kann ich das Verfahren patientenfreundlich steuern, den Tubus zum Beispiel schon vorher einstellen



Effizient, kompakt, einfach im Handling – mit dem „Klicken und Scannen“-Konzept des PSPIX2 wird der Scan in nur wenigen Sekunden am Bildschirm angezeigt.

PSPIX2 – Die Sopro-Imaging-Software ermöglicht detailreiche, scharfe und kontrastreiche Intraoralaufnahmen. Die Aufnahmen können im Anschluss weiter bearbeitet, exportiert oder archiviert werden.

und das Bild erst später in den Mund einsetzen. Wir haben regelmäßig den Strahlenschutz in unserer Praxis, und wenn mir die Experten sagen, dass man sich als Behandlerin in einem Abstand von 1,50 Meter vom Patienten, der geröntgt wird, aufhalten kann, dann kann ich ihm auch mal beim Röntgen behilflich sein – zum Beispiel, wenn er selbst das eigene Schutzschild nicht halten kann.

Ich versuche nicht nur, die Belastung für den Patienten so gering wie möglich zu halten, sondern habe auch immer Umweltschutz und Müllvermeidung im Blick. So heben wir in unserer Praxis die Pappschutzbehälter für die Speicherfolien auf, desinfizieren sie und verwenden sie anschließend erneut. Der Patient kommt nur mit den Einweghygienehüllen aus Plastik in Kontakt, die anderen mit dem Kartonschlag müssen wir dann nicht jedes Mal wieder neu bestellen – das ist gut für den Umweltschutz und spart uns wiederum Geld.

Einfaches Handling

Aus der bisher gemachten Erfahrung kann ich bestätigen, dass der Scanner wirklich simpel und unkompliziert im Handling ist und auch in Bezug auf seine Hygienefähigkeit sehr effizient:



einmal rundherum abwischen, fertig! Einige Teile sind zudem abnehmbar und lassen sich somit auch im Thermodesinfektor aufbereiten. Ein weiterer Vorteil ist seine geringe Größe: Der Scanner ist drei Mal kleiner als andere Speicherfoliengeräte. Damit passt er problemlos auf meine Behandlungszeile, direkt neben dem Bildschirm.

Fazit

PSPIX2 garantiert mir verlässliche Röntgendaten und eine geringe Strahlenbelastung, gleichzeitig wird es meinen persönlichen Anforderungen nach maximaler Sicherheit, Anwenderfreundlichkeit und Einfachheit sowie minimaler Größe gerecht. Da ich die Röntgenbilder nicht nur zur Diagnostik nutze, sondern auch, um dem Patienten im Aufklärungsgespräch Therapieansätze

zu demonstrieren, kann ich ihn direkt am Behandlungsplatz in den Entscheidungsprozess einbeziehen. Gute, augenscheinliche Informationen stärken nicht nur seine persönliche Eigenverantwortung, sondern auch die Arzt-Patienten-Bindung.



ACTEON Germany
Infos zum Unternehmen

INFORMATION

Dr. Heike Reetz
Urbanstraße 114, 10967 Berlin
Tel.: 030 69409360
www.dr-heike-reetz.de

ANZEIGE

WENN DER TEUFEL IM DETAIL SITZT,
... FINDEN WIR IHN!



Wir regeln das für Sie!

Der Abrechnungsservice der PVS dental sorgt dafür, dass Sie kein Honorar verlieren. Ihre Abrechnungsdaten werden im Detail auf Vollständigkeit und Plausibilität geprüft. Wir stellen Ihnen Ihr Honorar sofort nach Rechnungsstellung zur Verfügung und übernehmen das komplette wirtschaftliche Ausfallrisiko.

Erfahren Sie mehr:

0800/7 87 33 68 25

info@pvs-dental.de

www.pvs-dental.de

Wir regeln das für Sie!
PVS dental

In aller Munde: „Single visit“-Werkstoff CEREC Zirconia

INTERVIEW Dentsply Sirona stellte auf dem Midwinter Meeting in Chicago mit CEREC Zirconia einen innovativen Workflow vor, der es ermöglicht, Patienten in nur einer Sitzung mit einer Restauration aus Vollzirkon zu versorgen. Lutz V. Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, sprach mit Roddy MacLeod, Vice President Dentale CAD/CAM-Systeme bei Dentsply Sirona, über notwendige Investitionen und weitgreifende Chancen in Bezug auf den Hochleistungswerkstoff Vollzirkon.

Was hat Sie bewogen, Zirkonoxid – ein bekanntes Material – chairside anzubieten?

Vollzirkon ist eines der am häufigsten eingesetzten Materialien in der Zahnarztpraxis, das im Wesentlichen für Brücken und Kronen im Seitenzahnbereich eingesetzt wird, weil dort wegen hoher Kaukräfte besonders feste Materialien erforderlich sind. Das Interesse der CEREC-Anwender, Zirkonoxid in einer Sitzung herzustellen und einzugliedern, war sehr hoch. Doch bislang eignete sich der Workflow nicht dafür. Denn Zirkonoxid wurde nassgefräst und musste dann vor dem langwierigen Sintern getrocknet werden. Das hat sich jetzt geändert: Zirkonoxid kann nicht nur mit den neuen CEREC Schleif- und Fräseinheiten trocken-gefräst werden, sondern auch in dem neuen CEREC SpeedFire-Ofen extrem schnell gesintert werden. Durch den CEREC Zirconia Workflow wird es möglich, Vollzirkonrestaurationen in nur einer Sitzung anzubieten.

Sie verlagern erneut eine Laborleistung in die Zahnarztpraxis. Was sagen die Zahntechniker dazu?

CEREC ist kein Feind des Labors. Im Gegenteil: CEREC bietet dem Labor Chancen, denn der Zahnarzt nutzt bei umfangreicheren, größeren Restaurationen die digitale Abformungen, schickt diese aber weiter ins Labor, weil die Arbeit zu aufwendig ist und weil man für Brücken mit mehr als drei Gliedern größerer Fräsmaschinen benötigt, die der Zahntechniker in seinem Labor hat. Der CEREC Zirconia Workflow entwickelt aus unserer Sicht eine Multiplikatorwirkung für den Werkstoff Vollzirkon, er wird einfach häufiger verlangt. Das dürfte letztlich dazu führen,



Lutz V. Hiller, Vorstandsmitglied der OEMUS MEDIA AG, im Gespräch mit Roddy MacLeod, Vice President Dentale CAD/CAM-Systeme bei Dentsply Sirona.

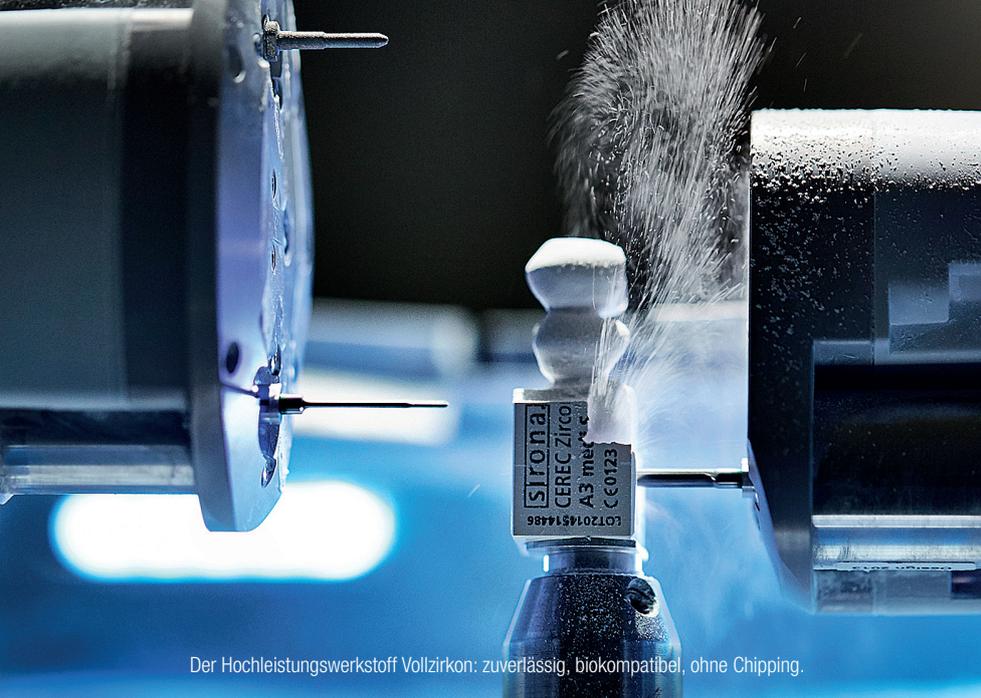
die in Labors vorhandenen Fräskapazitäten besser auszulasten. Die digitale Abformung beschleunigt auch Prozesse im Labor und sorgt für effizientere Arbeitsabläufe bei geringeren Herstellungskosten, weil man beispielsweise kein physisches Modell benötigt. Leistungen aus dem zahntechnischen Labor werden nach wie vor gefragt sein, da vollanatomische Werkstoffe nicht die verblendeten Gerüste komplett ersetzen. Und: Geschiebe, Stege, herausnehmbarer Zahnersatz – all das ist und bleibt zahntechnische Meisterleistung.

Im Übrigen unterstützt CEREC die interdisziplinäre Zusammenarbeit von Zahnarzt und Zahntechniker ideal, wenn das Labor in die Praxis integriert ist. Es erleichtert die Arbeitsteilung und erhöht die Effizienz der

Zusammenarbeit. Die neueste CEREC-Software wurde ausdrücklich auch darauf abgestimmt.

Die sehr hohe Festigkeit des Materials wird immer wieder als Vorteil von Zirkonoxid hervorgehoben. Demgegenüber steht die Sorge, dass Zirkonoxid die Antagonisten abradiert. Wie sehen Sie das?

In mehreren Studien wurde gezeigt, dass das Abrasionsverhalten von Zirkonoxid nicht von der Härte, sondern von der Oberflächenbeschaffenheit beeinflusst wird. Es gilt: Je glatter und runder die Oberflächen sind, desto länger halten sowohl die Versorgung selbst als auch der Antagonist. Wir empfehlen, vor dem Glasieren die Restauration mindestens an der Kaufläche zu polieren. So ist die Fläche unter der



Der Hochleistungswerkstoff Vollzirkon: zuverlässig, biokompatibel, ohne Chipping.

Glaser auch glatt, wenn die Glaser durch Kauprozesse zu stark beansprucht wird.

Welche Geräte sind für die Behandlung mit Vollzirkon in einer Sitzung nötig? Auf welche Investitionen muss sich der Zahnarzt einstellen?

Für CEREC Zirconia ist neben der CEREC Aufnahmeinheit mit der Omnicam eine Schleif- und Fräsmaschine optimal, die sich für das Trockenfräsen eignet. Darüber hinaus braucht der Zahnarzt für die Bearbeitung von Vollzirkon den Sinterofen CEREC SpeedFire. Dieses Gerät ist wirklich eine kleine Sensation, denn mit ihm werden Sinterzyklen von zehn bis fünfzehn Minuten für eine Einzelkrone sowie etwa 25 Minuten für eine dreigliedrige Brücke möglich. Die Preise werden sich im Vergleich zu den bekannten Preisen für das System um die Erweiterung des Ofens sowie die Absaugung für das Trockenfräsen verändern. In CEREC steckt viel Weiterentwicklung, die ihren Preis hat. Der Ofen ist ein Zusatzgerät, das zugleich neue Quellen erschließt, das System einzusetzen.

Mit der Investition in CEREC geht der Zahnarzt auch ein wirtschaftliches Risiko ein. Wie schnell amortisiert sich das System?

Das lässt sich pauschal nur schwer beantworten, da dies in der Praxis von vielen Faktoren abhängig ist. Das bisherige CEREC-System rechnete sich für die meisten Praxen ab sechs bis sieben Restaurationen im Monat. Diese Anzahl kann der Zahnarzt mit CEREC Zirconia schneller erreichen oder deutlich steigern, weil das Indikationsspektrum für CEREC größer wird. Vollzirkon

hat insbesondere Restaurationen aus Nichtedelmetallen ersetzt, jetzt geht dies zum gleichen Preis auch zahnfarben. Neben der Versorgung in einer Sitzung ist das ein weiterer Vorteil für die Patienten. Und zufriedene Patienten erzählen das weiter.

Für eine schöne Ästhetik muss Vollzirkon individualisiert werden. Sind Ihrer Meinung nach die Zahnärzte dazu bereit?

Wir wissen, dass Zahnärzte schon lange und in steigendem Maße Silikatkeramiken durch Glaser und Bemalung individualisieren. Vollzirkon stellt also für sie in dieser Hinsicht keine Herausforderung dar. Sie müssen Vollzirkon auch nicht zwingend glasieren – wer Hochglanz poliert, kann auf den Glaserbrand verzichten. Der Prozess ist insgesamt so einfach aufgesetzt, dass Zahnärzte weder über tiefe zahntechnische Kenntnisse verfügen noch einen speziellen Kurs dafür belegen müssen.

INFORMATION

Dentsply Sirona – The Dental Solutions Company™

Sirona Straße 1
5071 Wals bei Salzburg, Österreich
Tel.: +43 662 2450-0
contact@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com

Infos zum Autor



Infos zum Unternehmen



ANZEIGE

5%
*zusätzlich!



DIE DIAMANTEXPERTEN



SAR-TopHead



**See And Rescue
FiberMaster post rescue**

Die Rettung in 5 Minuten

Abgebrochene Titan-Wurzelstifte stellen eine Herausforderung für jeden Behandler dar.

Das zweiteilige SAR-TopHead System ermöglicht in nur 5 Minuten einen sicheren, dauerhaften Halt für die Krone.

Der Kopf kann nach den Gegebenheiten individuell tief eingebracht und angepasst werden. So ist jede Situation perfekt lösbar.

*** Besuchen Sie unseren neuen Onlineshop
www.nti.de**

und sichern Sie sich zusätzlich 5% Rechnungsrabatt auf Ihre Erstbestellung.

NTI-Kahla GmbH • Rotary Dental Instruments
Im Camisch 3 • D-07768 Kahla/Germany
Tel. 036424-573-66 • e-mail: nti@nti.de

Abrechnungswörterbuch

Sympathischer „Besserwisser“ ALEX

Bettina Wollers* war der Verzweiflung nahe. Erst vor Kurzem hatte die 32-jährige Abrechnungswissenschaftlerin einer Hamburger Mehrbehandlerpraxis ihre jährliche Fortbildung absolviert und schon überholt die Praxis alle Theorie: Zwei neue GOZ-Urteile wirbeln ihre gerade aufgefrischten Abrechnungswissen durcheinander. Wer weiß jetzt, was gilt und was nicht. Die Antwort ist so simpel wie kurz: ALEX. Denn „ALEX ist der perfekte Begleiter aller Zahnarztpraxen: gutaussehend, smart und in GOZ-Fragen unglaublich bewandert“, erklärt Sarah Michel, Leiterin Produktmanagement bei der ZA AG. Das neue onlinebasierte Abrechnungswörterbuch aus dem Hause zaxikon – einem Unternehmen der ZA-Gruppe – ist Abrechnungs- und Argumentationshilfe, Gebührenrechner, Fachkommentar und Urteilssammlung in einem. ALEX ist immer up to date, denn sein Wissen wird tagesaktuell von einem Expertenteam rund um den Abrechnungsprofi Dr. Peter Esser aktualisiert. Und weil ALEX onlinebasiert ist und in jedem modernen Browser funktioniert, ist er auch immer ansprechbar.

Aber ALEX ist nicht nur nützlicher Helfer und wahre Fundgrube aktuellen GOZ-Wissens, sondern auch ein außergewöhnlicher Marketing-Coup. „Wir wollten ALEX ein Gesicht geben“, sagt Sarah Michel. „Ein Wörterbuch ist so unpersönlich; ALEX ist aber weit mehr als nur ein Wörterbuch – er ist eine echte Hilfe für Abrechnungswissenschaftler in der Praxis genau wie für GOZ-Experten, die juristisches Fach-Know-how benötigen. Deshalb haben wir ALEX dieses attraktive Äußere verpasst.“ Bettina Wollers ist das sehr recht. „Die Abrechnungsmaterie ist trocken genug, da ist ein charmanter Helfer eine willkommene Abwechslung“, lacht Wollers. „Die zahnärztliche Abrechnung wird immer komplexer, viele Vorschriften werden unterschiedlich ausgelegt und laufend kommen neue Urteile hinzu“, fasst



Starten Sie jetzt das
kostenlose, vierwöchige
ALEX-Probeabo.

www.alex-za.de

Wollers ihr berufliches Dilemma zusammen. ALEX hingegen weiß schnell Rat. Vor allem bei Auslegungsfällen und umstrittenen GOZ-Positionen versorgt er die Zahnärzteschaft mit kompetentem Fachwissen und ist somit bares Geld wert. Auch Bettina Wollers ist sich, mit einem Augenzwinkern, sicher: „Ich gebe den schmutzigen Kerl nicht wieder her.“

** Name von der Redaktion geändert*

zaxikon GmbH
Tel.: 0211 5693-258 • www.alex-za.de

Foto: © Andrius

ALEX Mehr als ein Abrechnungswörterbuch.

Was ist ALEX?

Das neue onlinebasierte Abrechnungswörterbuch, kurz ALEX, für Zahnärzte und Kieferorthopäden aus dem Hause zaxikon, einem Unternehmen der ZA-Gruppe. ALEX ist Abrechnungs- und Argumentationshilfe, Gebührenrechner, Fachkommentar und Urteilssammlung in einem.

Wer steckt hinter dem Abrechnungswörterbuch?

Gedanklicher Vater ist Dr. Peter Esser, der wohl bekannteste GOZ-Experte Deutschlands. Er ist Chefredakteur von ALEX und zugleich Mentor des bekannten GOZ-Expertengremiums.

Wie funktioniert ALEX?

ALEX ist auf jedem Gerät nutzbar, stets aktuell, webbasiert und wartungsfrei. Ähnlich aufgebaut wie Wikipedia® ist ALEX intuitiv zu bedienen und bietet die Möglichkeit, von unterschiedlichen Autoren standortungebunden Wissen hinzuzufügen.

Wer braucht ALEX?

Zu empfehlen ist ALEX jedem Praxisinhaber und jeder Abrechnungswissenschaftlerin, die ihre Abrechnungspraxis vereinfachen wollen. Auch Juristen, die sich mit Abrechnungsfragen aus rechtlicher Sicht beschäftigen, finden hier die nötigen zahnmedizinischen und gebührentechnischen Fakten und Begründungen.

Was bedeutet die „Wiki-Technik“ für ALEX?

ALEX baut auf der Wiki-Technik auf. Daher kann jeder, der schon einmal Wikipedia® genutzt hat, auch intuitiv ALEX bedienen.

Kann jeder Beiträge für ALEX verfassen?

Wegen der Komplexität der Materie betreuen aktuell ausgewählte Autoren die Inhalte. Über ein Feedback-Tool können Fragen gestellt und Anregungen formuliert werden. So kann jeder schon jetzt ALEX aktiv mitgestalten. Für die Qualitätskontrolle zeichnet GOZ-Experte Dr. Peter Esser als letzte Instanz verantwortlich.

Was kostet ALEX?

Als Einführungs- und Testangebot gibt es ALEX 30 Tage kostenfrei. Danach kostet es 349 EUR inklusive Umsatzsteuer für ein ganzes Jahr. Eine Praxis erhält dafür fünf Zugänge für unterschiedliche Endgeräte und Nutzer.

Muss man Kunde oder Mitglied der ZA sein, um ALEX zu nutzen?

Nein, jeder kann sich unter www.alex-za.de anmelden und ALEX nutzen.

ALEX jetzt kennenlernen: www.alex-za.de

Intraoral Scanning

„Mobil on Tour“ stellt IOS-Systeme vor

Mit dem „IO-Scan-Mobil“ bietet Flemming Dental Zahnärzten die Möglichkeit, ausgewählte Systeme zum Intraoral Scanning kennenzulernen und im Vergleich zu testen. Der Minibus enthält aktuell die vier Systeme TRIOS® (3Shape), PlanScan® (Planmeca), CS 3500 (Carestream Dental) und CEREC Omnicam (Dentpsly Sirona). Die Geräte können jeweils hinsichtlich Funktionalität, Größe und Handhabbarkeit ausprobiert werden.

Für Einweisungen und Erläuterungen stehen regionale CAD/CAM-Spezialisten von Flemming Dental bereit. „Die Zahntechnik verlangt heute neben künstlerischen und handwerklichen Fähigkeiten eine hohe Technologieaffinität. Wir haben uns daher sehr früh mit der Digitalisierung auseinandergesetzt und verfügen heute in diesem Bereich über ein großes Know-how“, so Flemming Dental Geschäftsführer Tobias Kieseewetter.



Erfahrene Anwender können mit IOS die Prozesse im Bereich der prothetischen Versorgung deutlich optimieren, denn die dreidimensionalen Bilder geben nicht nur Maße und Formen der abzuformenden Zähne sehr gut wieder, sondern sind auch bei der Farbbestimmung hilfreich. Durch die digitale Weitergabe der Daten an den Zahntechniker kann das Labor Modelle für Kronen, Teilkronen, Brücken und Inlays CAD-konstruieren und die entsprechende Versorgung passgenau maschinell fertigen.

Mit IOS verbessert sich damit auch die Kommunikation zwischen Zahnarzt und Labor, da beide Seiten über dieselbe Datenbasis verfügen und so einfacher über die prothetische Planung oder Individualisierung der restaurativen Versorgung sprechen können. Zudem wird der Patientenkomfort gesteigert und die erzeugten Daten in der digitalen Patientenakte optimal archiviert.

Weitere Information zum „IO-Scan-Mobil“ sind im Internet auf www.flemming-dental.de/service/intraoral_scanner_mobil erhältlich.

Flemming Dental Service GmbH

Tel.: 040 32102-412

www.flemming-dental.de



NEU: 3D-Druck-Kunststoff in Klasse 2a

SHERAprint-ortho plus

CE 0123



Sie suchen was Langfristiges?

Wir haben da was Neues: den lichthärtenden Kunststoff für den 3D-Druck, zugelassen als Medizinprodukt der Klasse IIa. Damit erstellen Sie Bohrschablonen und transparente Schienen für den langfristigen Einsatz im Patientenmund. Blitzschnell und präzise!



Mehr Infos für Blitzmerker:

www.sheradigital.de

SHERA Werkstoff-Technologie GmbH & Co. KG

Espohlstraße 53 Tel.: + 49 (0) 54 43 - 99 33 - 0
49448 Lemförde Fax: + 49 (0) 54 43 - 99 33 - 100

Auszeichnung

BEGO gehört zu den Top-Arbeitgebern Deutschlands 2016

Bremen“ im Februar dieses Jahres, zählt BEGO nun auch zu den besten Arbeitgebern Deutschlands 2016. Bewertungsgrundlage war eine anonyme Befragung der Mitarbeiter von BEGO zu zentralen Arbeitsplatzthemen wie Vertrauen in der Zusammenarbeit, Führung, Identifikation, Teamgeist, berufliche Entwicklung, Vergütung, Gesundheitsförderung und Work-Life-Balance. Zudem wurde die Qualität der Maßnahmen der Personalarbeit zur Unterstützung und Förderung der Mitarbeiter bewertet. Die Auszeichnung steht dabei für besondere Leistungen und hohes Engagement bei der Entwicklung vertrauensvoller Arbeitsbeziehungen und der Gestaltung attraktiver Arbeitsbedingungen für die Beschäftigten. Insgesamt nahmen 613 Unternehmen an der aktuellen Benchmark-Untersuchung zur Qualität und Attraktivität der Arbeitsplatzkultur teil und stellten sich einer unabhängigen Prüfung durch das Great Place to Work® Institut. 100 dieser Unternehmen wurden nun im Rahmen des Wettbewerbs „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2016“ mit

dem Great Place to Work® Qualitätssiegel ausgezeichnet. „Dass wir jetzt auch zu den 100 besten Arbeitgebern in Deutschland zählen, macht uns natürlich stolz. Dennoch sind es keine Lorbeeren, auf denen wir uns ausruhen wollen, sondern sehen die Auszeichnung eher als Ansporn, noch besser zu werden“, so Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO Unternehmensgruppe.



Christoph Weiss, geschäftsführender Gesellschafter der BEGO, und Jürgen Schultze, Leiter Vertrieb International der BEGO Bremer Goldschlägerei Wilh. Herbst GmbH & Co. KG, freuen sich gemeinsam über die Auszeichnung.

Beim aktuellen Great Place to Work® Wettbewerb „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2016“ ist BEGO als einer der besten Arbeitgeber benannt worden. Nach der Auszeichnung „Beste Arbeitgeber in Niedersachsen

Infos zum Unternehmen



BEGO Medical GmbH
Tel.: 0421 2028178
www.bego.com

Zahnersatz

Wirtschaftliche Vorteile mit Auslandszahnersatz



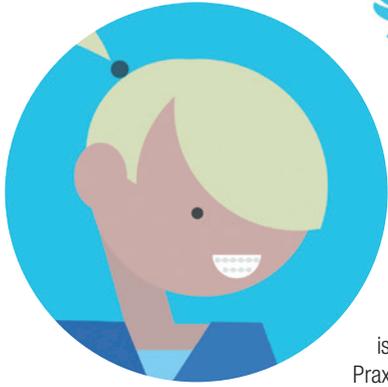
Kostengünstige Alternativen bei hochwertigem Zahnersatz können für Patient wie Zahnarzt wirtschaftliche Vorteile erbringen. Dies vermitteln umfangreiche Aufklärungskampagnen der MDH AG unter der vielerorts präsenten Marke „Zahnersatzsparen.de“. Über Werbespots in Fernsehen und Radio

sowie Informationen in Publikumszeitschriften und im Internet berät die MDH AG, einer der Marktführer für Qualitätszahnersatz aus dem Ausland, Patienten und Zahnärzte rund um mögliche Einsparpotenziale bei gleichzeitig hochwertigen und komplexen Zahnersatz-Lösungen. Mehr als die Hälfte der be-

fragten Zahnärzte bestätigen, dass Patienten sich zunehmend über Alternativen zu kostenintensivem Zahnersatz informieren und nach Sparmöglichkeiten suchen.* Anstatt jene Patienten unbehandelt zu lassen oder an eine andere Praxis zu verlieren, lohnt es sich, ein Alternativangebot von Zahnersatzsparen.de zu unterbreiten, um so Patienten zu gewinnen oder langfristig zu halten. Als eines der größten Anbieter in Deutschland stellt die MDH AG das gesamte Spektrum der Zahntechnik her: Kombinationstechnik, Kunststofftechnik, Kronen/Brücken sowie Implantate. Da gerade bei komplexeren Arbeiten Zahnärzte einen Zahntechniker vor Ort in der Praxis wünschen, steht ein erfahrener Servicetechniker der MDH AG deutschlandweit Zahnärzten wie Fachpersonal kompetent zur Seite.

* Quelle: GfK SE, Zahnarzt-Omnibus (ZaBus I – 2015; März 2015/ZaBus III – 2015; August 2015)

MDH AG Mamisch Dental Health
Tel.: 0208 469599-0
www.mdh-ag.de



Warenwirtschaft

Wawibox jetzt auch für KFO-Praxen

Bei Zahnärzten und Assistenzpersonal gleichermaßen beliebt, ist die innovative Online-Materialwirtschaft von caprimed in vielen Praxen mittlerweile nicht mehr aus dem Alltag wegzudenken. Das vom Heidelberger Zahnarzt Dr. Simon Prieß entwickelte Lagerkonzept mit integriertem Bestellsystem ist perfekt auf den Praxisalltag zugeschnitten: Ware bestellen, elektronischen Lieferschein abgleichen, Ware verbuchen. Fertig! Durch eine Vielzahl an kleinteiligen Produkten wie Brackets, Bänder und Bögen stellt die Warenwirtschaft in kieferorthopädischen Fachpraxen im Vergleich zur allgemeinärztlichen Praxis jedoch stellenweise andere Anforderungen an ein individuelles Lagerkonzept. Doch die Wawibox hat auch für das Fachgebiet KFO innovative Lösungen parat: Um die Vorteile der modernen Materialverwaltung uneingeschränkt nutzen können, wurde das System um neue, speziell auf die Bedürfnisse der Kieferorthopädie zugeschnittene Funktionen, erweitert. Zusammen mit der Integration von speziellen KFO-Händlern können nun auch diese Fachpraxen vom Wawibox-System profitieren und sparen täglich Zeit, Nerven und Geld.

caprimed GmbH

Tel.: 06221 52048030 • www.wawibox.de

Jubiläum

40 Jahre Ultracain® – Bewährter Standard in der dentalen Lokalanästhesie

Auch 40 Jahre nach seiner Entwicklung gilt der Wirkstoff Articain durch seine gute Allgemeinverträglichkeit in der dentalen Lokalanästhesie als State of the Art. 1976 brachte die damalige Hoechst AG den von Roman Muschaweck (Pharmakologe) und Robert Rippel (Chemiker) entwickelten Wirkstoff

erkrankung (z.B. Hypertonie, chronische Bronchitis) Ultracain® D-S forte 1:100.000 mit einer Wirkdauer von etwa 75 Minuten. Mit dem Verhältnis 1:200.000 und einer Wirkdauer von etwa 45 Minuten bietet Ultracain® D-S eine Lösung für die allgemeine Zahnheilkunde. Darüber hinaus eignet

es sich bei länger dauernden chirurgischen Eingriffen auch für Patienten mit schwerer Allgemeinerkrankung (z.B. Herzrhythmusstörungen, Leberzirrhose). Bei kardialen Risikopatienten und kurzen Eingriffen ohne lang anhaltenden Wundschmerz kann Ultracain® D ohne Adrenalin zum Einsatz kommen, das etwa eine Wirk-

dauer von 20 Minuten aufweist. Alle Präparate sind wahlweise in Zylinder- und Brechampullen und Ultracain® D-S sowie Ultracain® D-S forte auch in 20-ml-Mehrfachentnahmeflaschen erhältlich.



unter dem Namen Ultracain® auf den deutschen Markt. In den darauffolgenden Jahren setzte sich das Lokalanästhetikum gegen den bis dahin führenden Wirkstoff Lidocain durch. Heute ist das von Sanofi am Ort der Entwicklung – in Frankfurt-Höchst – produzierte Präparat einer der Marktführer in Deutschland. Dabei bietet das Unternehmen Articain-Lokalanästhetika mit unterschiedlichen Adrenalin-Konzentrationen sowie ein Präparat ohne Adrenalin an. Für die zahnärztliche Chirurgie eignet sich bei gesunden Patienten und jenen mit leichter Allgemein-

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH

Tel.: 030 2575-0

www.dental-pharma.de

ANZEIGE

FÜR DEN OPTIMALEN HAFTVERBUND



DENTO-PREP™

Kompaktes Mikro-Strahlgerät zum Reinigen und mikrofeinen Anrauen von Keramik-, Komposit- und Metallrestaurationen vor der Einzementierung.

Für den Einsatz von Aluminium- und Siliziumoxidpulver.

- Perfekt ausbalanciert
- Federleichte Fingerbedienung
- Voll drehbare Strahldüse
- Einfache Installation mittels Turbinenschnellkupplungen
- Aus hochwertigem Edelstahl - voll sterilisierbar.

Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com

 **RONVIG** 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



XO 4 Behandlungseinheiten von XO CARE garantieren Ergonomie und Gesundheit für Zahnarzt wie Patient.

Stefan Thieme

Bequem sitzen, gut sehen, effizient arbeiten – Ergonomie mit Tradition

INTERVIEW Innovative Technik, Präzision, Ergonomie und anspruchsvolles Design – darüber definiert sich seit Jahrzehnten ausgesprochen erfolgreich das dänische Unternehmen XO CARE und ermöglicht so Zahnärzten weltweit, anhand hochwertiger und bis ins kleinste Detail durchdachter Ausstattungskonzepte ihren Patienten eine optimale Behandlung zukommen zu lassen. Business Unit Manager (OEMUS MEDIA AG) Stefan Thieme sprach mit Ricarda Wichert, Market Managerin Deutschland bei XO CARE, über Firmengeschichte und aktuelle Ausrichtung wie Ziele des Unternehmens auf dem deutschen Markt.

Frau Wichert, Sie sind Market Managerin Deutschland bei XO CARE. Wofür steht Ihr Unternehmen, welcher Philosophie folgen Sie?

XO steht für bleibendes Design, das ständig verbessert wird und wertstabil ist. Wir finden, jeder Zahnarzt sollte für sich die bestmögliche Behandlungseinheit haben. XO CARE bietet deshalb wartungsfreundliche Einheiten in Premiumqualität mit anwenderfreundlicher, hygienischer Bauweise und umfangreichen Individualisierungsmöglichkeiten. Damit kann sich der Behandler voll und ganz auf seine Arbeit und den Patienten konzentrieren. Zahnärzte, die unsere Produkte nutzen, sind komplett vom XO-Konzept überzeugt, halten uns jahrelang die Treue und empfehlen uns gerne weiter.

XO gibt es nunmehr seit 65 Jahren, erzählen Sie unseren Lesern doch bitte etwas zur Historie.

Im Jahre 1951 gründete der dänische Elektrotechniker Verner Sørensen eine Dentalwerkstatt, in der er unter anderem Motoren für Behandlungseinheiten baute, und legte damit den Grundstein für das spätere Unternehmen Flex Dental, das heute XO CARE heißt.

In den 1960er-Jahren begann die Fertigung von kompletten Dentaleinheiten, die 1971 ihren ersten Höhepunkt mit der Einheit Flex 1 fand. Seitdem stehen Ergonomie und Behandlungskomfort im Mittelpunkt der Produktentwicklung. 1998 über-

nahm Flex Dental die Firma L. Goof, die sich seit den 1950ern mit der Herstellung von Dentalinstrumenten beschäftigte. Aus dieser Fusion ergab sich nicht nur das heutige Produktportfolio, bestehend aus Behandlungsstuhl und Chirurgie-Einheiten, sondern auch der Name XO CARE. Das X und das O sind den Namen Flex und Goof entnommen und repräsentieren als Zusammenschluss in „eXtraOrdinary“ die Philosophie des Familienunternehmens. Mittlerweile ist mit Enkel Peter Sørensen bereits die dritte Generation im Unternehmen vertreten.

Wie hat die Unternehmensgeschichte den heutigen Charakter der Firma geprägt?

Für uns als Mitarbeiter ist es sehr angenehm, dass die Tradition im Unter-



Ricarda Wichert, Market Managerin Deutschland XO CARE.

nehmen hochgehalten wird und die Atmosphäre so familiär ist. Anders als bei einem Großkonzern ist der persönliche Kontakt wichtig, man kennt die Kollegen und pflegt ein persönliches Miteinander. Auch den regionalen Wurzeln sind wir verbunden: Alle Produkte von XO werden nach wie vor in Dänemark hergestellt. Die größte Besonderheit liegt wohl aber im außergewöhnlichen Konzept: Unser Portfolio umfasst eine Behandlungseinheit, die sozusagen als Grundgerüst ganz individuell angepasst werden kann. Unseren Kunden stehen hierfür unterschiedliche Module zur Auswahl. Weil der Fokus klar auf diesem Produkt liegt, fließt sämtliche Innovationskraft in die Einheit, die ständig verbessert und weiterentwickelt wird. Neben unserer Behandlungseinheit XO 4 bieten wir außerdem Chirurgieeinheiten, vom Elektrochirurgiesystem XO ODONTOSURGE über die Ultraschall-Scaler XO ODONTOSON

ist der persönliche Kontakt zum Kunden extrem wichtig, um unsere Produkte den aktuellen Bedürfnissen der Behandler anpassen zu können. Das schätzen unsere Kunden. Es existiert bereits eine richtige „XO-Fangemeinde“.

Wo steht XO in Deutschland heute?

Deutschland ist der größte und wichtigste Markt für uns. Auch deswegen, weil Deutschland weltweit im Dentalbereich eine Vorreiterrolle innehat. Wir wollen hier zukünftig weitere Türen öffnen und die Vorzüge der XO-Behandlungseinheiten einer breiten Masse an Zahnärzten bekannt machen. Wir befinden uns auf einem guten Weg dorthin, das bestätigen unsere Erfahrungen auf den Messen hier in Deutschland. Im Augenblick haben wir, vor allem regional, schon eine große Anzahl an begeisterten und treuen XO-Fans, die uns mit ihrer persönlichen Weiterempfehlung unterstützen.

merksamkeit schenken. Mit unserem Prinzip der ERGONOMIC DENTISTRY stellen wir die Gesundheit des Behandlers an oberste Stelle. Wir möchten sicherstellen, dass Zahnärzte und Stuhl-assistenz gut sitzen, gut sehen und gut arbeiten können.

Auch das Design der Einheit folgt diesem Behandlungskonzept. Der renommierte dänische Designer Jacob Jensen hat jedes Detail unserer Einheit auf den optimalen Workflow in der Zahnarztpraxis und die ergonomische Arbeitsweise des zahnärztlichen Teams abgestimmt. Die Einheit ist zudem sehr kompakt gebaut und bietet viel Beinfreiheit für Zahnarzt und Assistenz, da der Patient schwebend gelagert ist. Im Jahr 2007 wurde unsere Einheit mit dem dänischen Designpreis ausgezeichnet.

Im vergangenen Jahr hat XO CARE die Fachklinik der Uni Aachen mit 24 Behandlungseinheiten ausgerüstet. Welches Feedback haben Sie bisher vonseiten der Professoren und Studenten erhalten?

Viele Experten sind der Auffassung, dass es wichtig ist, das Thema Ergonomie so früh wie möglich anzusprechen, da bereits während des Studiums Routinen geprägt werden, die sich später nur schwer ändern lassen. Die XO 4-Behandlungseinheit ist das optimale Arbeitsgerät für die Aachener Professoren, um den Studenten eine gesundheitsbewusste Arbeitsweise nahezubringen. Für uns als Unternehmen war dieses Projekt außerdem wichtig, weil es den künftigen Behandlern ermöglicht, frühzeitig unser Konzept und unsere Produkte kennenzulernen. Und die Studenten sind begeistert: Laut eigener Aussage sitzen sie an der XO 4 wesentlich bequemer als an anderen Einheiten.



Alle XO 4 Einheiten enthalten serienmäßig den Saugschlauchhalter mit automatischer Rückholfunktion.

und XO ODONTOGAIN bis hin zum Hochleistungs-Implantologiemotor XO OSSEO. In diesem Bereich können wir dank der jahrzehntelangen Erfahrung von L. Goof ebenfalls ein umfassendes Know-how vorweisen.

Frau Wichert, wie ist XO in Deutschland organisiert und wie erfolgt der Vertrieb der Behandlungseinheiten?

Wir verkaufen unsere Einheiten über die Dentaldepots, auch die Schulung und Wartung sowie die Garantiegewährleistung erfolgt über das Depot. Uns ist es wichtig, die Händler dabei intensiv zu unterstützen. Das heißt, wir versuchen, beim Kundengespräch immer dabei zu sein und gemeinsam mit dem Händler das XO-Konzept vorzustellen. Für uns

Wie hebt sich XO CARE vom Wettbewerb ab?

Wir sind einfach anders als andere Hersteller und wollen das auch zeigen. Unsere XO-Einheit ist für jeden Behandler da – egal, ob Einzelarbeitsplatz oder Teamarbeitsplatz, ob große oder kleine, traditionsverhaftete oder visionäre Praxis. XO CARE vermittelt seit Jahren dieselben Werte: Ergonomie, Schwingbügel, Vierhandtechnik, Liegendpositionierung. Wir glauben, dass diese Werte der Schlüssel zu einer gesünderen Arbeitsweise und einer höheren Patientenzufriedenheit sind. Dank intuitiver Bedienung muss sich der Behandler nicht mehr auf sein Equipment konzentrieren, sondern kann dem Patienten seine volle Auf-

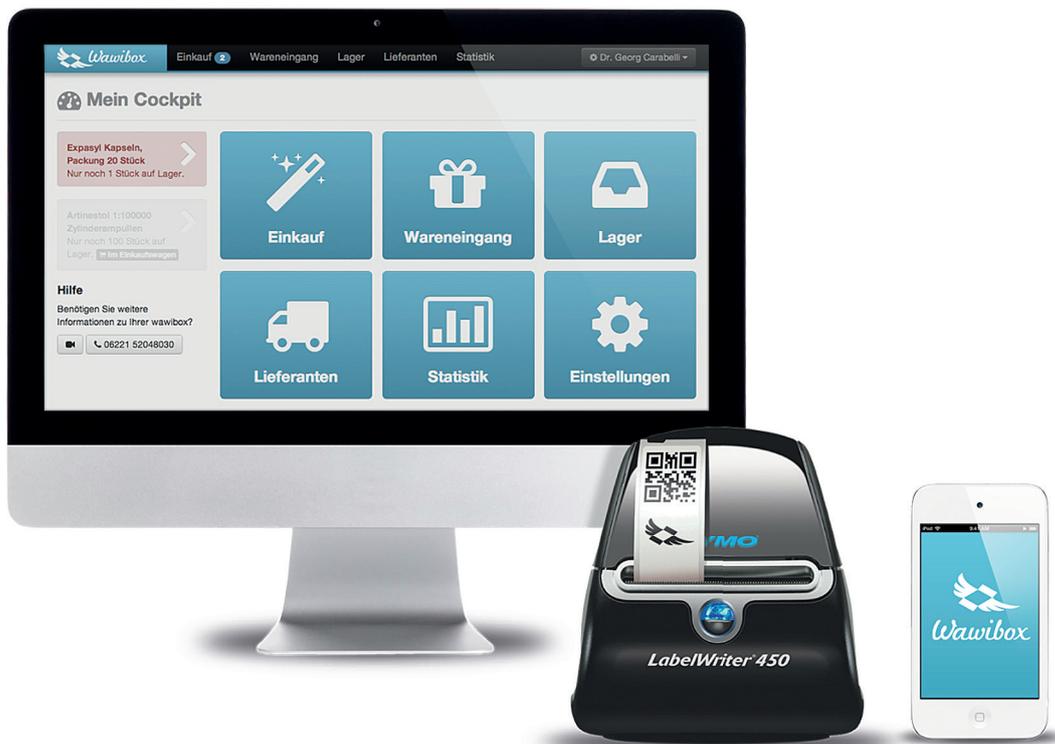
INFORMATION

XO CARE A/S

Håndværkervæj 6
2970 Hørsholm, Dänemark
Tel.: 0151 22866248
www.xo-care.com

Infos zum Autor





Dr. Jakob Rosenbohm

Volle Transparenz, weniger Stress, mehr Zeit fürs Wesentliche

ANWENDERBERICHT Dr. Jakob Rosenbohm betreibt zusammen mit seinem Team aus fünf Mitarbeiterinnen eine Zahnarztpraxis in Waiblingen. Spezialisiert auf die Bereiche Mikroskopische Endodontie und Ästhetische Zahnheilkunde, hat die Praxis täglich ein hohes Materialaufkommen an kleinen und kleinsten Produkten, deren Bestellung und Verwaltung einen erheblichen Teil an Zeit und personellem Aufwand verschlingt. Motiviert davon, diese alltäglichen Prozesse zu optimieren, hat das Praxisteam vor einem Jahr entschieden, auf das innovative Warenwirtschaftssystem Wawibox umzusteigen. Es hat sich, das zeigt ein erstes Fazit, mehr als gelohnt!

Unser Ziel war es vor allem, Zeit und Geld bei den Bestellvorgängen und der allgemeinen Materialverwaltung zu sparen und – nicht zuletzt – das Lager zeitgemäßer zu führen. Bei der Suche nach einem System, das zuverlässig, wirtschaftlich und leicht in den Praxisalltag integrierbar ist, sind wir durch Empfehlungen auf die caprimed GmbH von Dr. Simon Prieß und Angelo Cardinale aus Heidelberg aufmerksam geworden. Die von ihnen entwickelte Wawibox, die Warenwirtschaftsbox, hatte Lösungen für all unsere Optimierungswünsche und überzeugte sofort durch ihre einfache Handhabung. Während die Warenbestellung zuvor umständlich und zeitaufwendig über einen Bestellschein, per Telefon oder



Fax organisiert werden musste und gerade bei Großbestellungen ziemlich zeitintensiv war, funktioniert unsere Warenwirtschaft nun über ein simples System: Mit der Marktplatzfunktion bestellt das Assistenzpersonal nun online beim Händler der Wahl. Dies erspart uns langwieriges Katalogewälzen und trägt dadurch indirekt einen Teil zur Wirtschaftlichkeit unserer Praxis bei. Ganz direkt sparen wir darüber hinaus auch Kosten durch die integrierte Preisvergleichsfunktion der Software. Die Möglichkeit des Preisvergleichs hilft dabei, die Materialkosten zu senken, ohne auf die gewohnte Qualität zu verzichten. Hervorzuheben ist dabei, dass wir trotzdem nicht händlergebunden sind. Bei Wawibox handelt es sich um

ein komplett offenes System, wodurch wir nun auf der Einkaufsplattform neben den Preisen derjenigen Händler, die direkt mit der Wawibox kooperieren, auch den Preis unseres Hausdepots angezeigt bekommen. Da wir zusätzlich in den Händlereinstellungen die uns eingeräumten Rabatte hinterlegt haben, ist so ein fairer Preisvergleich möglich. Eine Unabhängigkeit, die uns nicht nur wichtig, sondern die für uns auch unverzichtbar ist. Wareneingänge und -ausgänge werden mit einem iPhone oder iPod touch gescannt. Das jeweilige Gerät läuft über WLAN, ist somit kabellos und muss auch nicht zum Auslesen mit dem Computer verbunden werden. Bei der Warenlieferung werden wichtige Daten wie Haltbarkeit, Chargennummer, Menge und Lagerort mit wenigen Klicks im System registriert. Anschließend drückt man ein Barcodeetikett aus, das auf den Artikel geklebt wird. Jetzt kann das Material ins Lager einsortiert werden. In der Wawibox-Software wird der gerade noch rot markierte Artikel nun grün, also wieder vorhanden, angezeigt. Bei der nächsten Entnahme oder Verbrauch aus dem Lager wird das entsprechende Etikett vom Praxispersonal gescannt; die Software bucht das Produkt direkt aus dem System aus. Die integrierte Software, die Wawibox-Datenzentrale – die als Onlinesoftware nicht



einmal im Praxisnetzwerk installiert werden muss – regelt die Nachbestellung. Man loggt sich einfach mit seinen Zugangsdaten ein, egal von welchem Rechner und von welchem Ort. Einfacher geht es nicht! Notwendige, aber sehr zeitaufwendige Aufgaben, wie etwa die Kontrolle der Haltbarkeitsdaten oder die Verfügbarkeit von Beständen, gehören dank Wawibox komplett der Vergangenheit an. Durch die automatische Erfassung der Lagerdaten und des Verbrauchs kann sich das Praxispersonal immer auf eine gesicherte Verfügbarkeit der Produkte verlassen. Die anfängliche Skepsis, dass alle Mitarbeiterinnen

konsequent bei jeder Entnahme richtig scannen müssen, da sonst der tatsächliche Lagerbestand und die Angaben über die Menge des jeweiligen Materials im System nicht übereinstimmen, hat sich als unbegründet erwiesen. Es ist vielmehr bemerkenswert, wie schnell sich das System im Praxisalltag etabliert hat. Selbst für die weniger Technikaffinen im Team war es sehr einfach zu erlernen und intuitiv anzuwenden. Mehr noch, die Warenwirtschaft als „notwendiges Übel“ hat bei uns mittlerweile große Akzeptanz erfahren, was nicht zuletzt daran liegt, dass die Vorteile des Systems tagtäglich überzeugen und das Scannen sogar Spaß macht. Neben modernster Hardware und der sehr benutzerfreundlichen Software wird das System durch das Wawibox-Lagerkonzept abgerundet. Die Idee zu Wawibox beruht auf den Erfahrungen, die Gründer Dr. Simon Prieß als junger Zahnarzt, vom Chef mit der Warenwirtschaft betraut, gesammelt

hat. Eben diese Verbindung zur Praxis spürt man in der bedingungslosen Alltagstauglichkeit des Systems. Auf das Wesentliche reduziert und einfach in der Handhabung, beinhaltet es dennoch alle relevanten Parameter wie Haltbarkeit, Gefahrgut etc. Das entspricht nicht nur den gängigen rechtlichen Anforderungen und dem Qualitätsmanagement, sondern auch unseren ganz persönlichen Anforderungen an eine praktikable und effiziente Warenwirtschaft.

Als Praxis mit einem hohen Materialaufkommen schätzen wir es besonders, jederzeit und zuverlässig den Lagerbestand im Blick zu haben. Dank

der neuen Kostenstellenfunktion, die vor einigen Monaten neu kostenlos dazu gekommen ist, sehen wir sofort, wo in unserer Praxis welcher Materialverbrauch anfällt. Artikel können schon beim Einscannen einem Behandlungsbereich, wie etwa Implantologie oder Endodontie, zugewiesen werden – was für volle Kostentransparenz sorgt. Besonders die Statistikfunktion, mit der alle Daten im Nachgang individuell nach Zeiträumen, Produkten, Kosten oder Anwender gefiltert werden, hat sich als überraschend hilfreich bei der Verbrauchsanalyse und -optimierung gezeigt.

Neben den offensichtlichen Vorteilen, die uns die Wawibox bei der täglichen Warenwirtschaft bringt, sind wir besonders von der engen Zusammenarbeit mit caprimed begeistert. Als Anwender hat man nie das Gefühl, alleingelassen zu werden. Online-Demonstrationen tragen vor allem anfangs zum schnellen Verständnis der Funktionsweise bei. Sollte es doch einmal Fragen geben, ist caprimed jederzeit telefonisch erreichbar. Darüber hinaus erhält man bei der (zugegeben anfänglich abschreckenden!) Erstinventur Unterstützung, wieder ganz simpel via Onlinedemonstration. Weil das System so einfach ist, muss kein Servicemitarbeiter in die Praxis kommen. Stattdessen kann man nach Anschluss des Druckers und der Aktivierung des Scanners (beides im Starterpaket enthalten) sofort mit der Inventur beginnen.

Fazit

Die Wawibox als Kombination aus Online-Materialverwaltung, integriertem Preisvergleich und Lagerkonzept hat die tägliche Warenwirtschaft unserer Praxis revolutioniert und ist dank seiner einfachen Handhabung innerhalb kürzester Zeit nahtlos im Praxisalltag verankert. Weniger Verwaltungstress, volle Transparenz und mehr Zeit fürs Wesentliche: Wir sind begeistert und können die Wawibox nur weiterempfehlen.

INFORMATION

Dr. Jakob Rosenbohm
Fronackerstraße 36
71332 Waiblingen
Tel.: 07151 9459568
info@dr-rosenbohm.de
www.dr-rosenbohm.de

„Wir haben einen Blick für das Detail, die Funktionalität und Qualität“

INTERVIEW Die Baldus Medizintechnik GmbH geht in die Offensive: Das Familienunternehmen aus Rheinland-Pfalz möchte nun den globalen Dentalmarkt erobern. Womit und warum, verrät Geschäftsführer Fabian Baldus im Gespräch mit der ZWP-Redaktion.



Der neue Sauerstoff-Lachgas-Mischer Baldus® Analog.

Herr Baldus, die Baldus Medizintechnik GmbH ist seit Kurzem mit eigenen Produkten auf dem dentalen Lachgasmarkt vertreten. Was hat Sie dazu veranlasst?

Die von uns bislang vertriebenen Produkte sind über die letzten Jahrzehnte kaum verändert oder verbessert worden. In den letzten Jahren habe ich jedoch aufgrund des Feedbacks verschiedener Zahnärzte Änderungen vorantreiben wollen. Vor allem aber eine Designänderung musste her, um besser bei den Zahnärzten, genauso aber auch bei den Patienten, punkten zu können. Wir haben einen Blick für das Detail, die Funktionalität und Qualität. Darum sind deutsche Produkte immer noch weltweit gefragt und geschätzt.

Konkretes Ergebnis Ihrer langjährigen Erfahrung auf dem Gebiet der Lachgassedierung ist unter anderem das patentierte Baldus® Doppelnasenmasken-Scavengersystem. Was macht Ihr Produkt aus?

Das Herzstück der Lachgassedierung ist das Nasenmaskensystem. Es gibt derzeit keinen europäischen Hersteller für Scavengersysteme. Hier haben wir alle Funktionen und Details genau untersucht. Der Behandler hat jetzt mehr Platz beim Arbeiten als mit anderen Systemen. Die Hygiene ist außerordentlich wichtig, somit haben wir alle Komponenten des Scavengersystems autoklavierbar gemacht. Durch die transparenten Masken ist der richtige Sitz der Maske bestmöglich erkennbar, zudem wird auch sofort die Atmung des Patienten sichtbar. Außerdem bieten wir eine optimierte Passform der Dreiecksnasenmaske an. Mithilfe moderner Fertigungstechniken in Deutschland konnte die Abdichtung verbessert werden. Somit gibt es weniger N₂O-Exposition in den Behandlungsraum – die Raumluftkontamination ist ein wichtiges Thema für Arzt und Praxisteam. Aufgrund des reduzierten Gewichts und des



Fabian Baldus, Geschäftsführer der Baldus Medizintechnik GmbH.

anschmiegsamen Materials gibt es weniger Druckstellen für den Patienten. Doch um alle Verbesserungen aufzuführen, würde es diesen Rahmen sprengen.

Von der Idee bis zur Marktreife – wie lange dauerte die Entwicklung des neuen Lachgassedierungssystems?

Insgesamt haben wir die neuen Systeme fast drei Jahre entwickelt und getestet. Immer, wenn wir gerade dachten, jetzt ist das Schwierigste geschafft, hat ein neues Hindernis auf uns gewartet. Besonders die Entwicklung der Maskensysteme war extrem kompliziert. Allein die Fertigung der Innenmasken ist eine der größten Herausforderungen im deutschen Spritzguss. Es mussten sogar erst Werkzeuge für die Herstellung der Masken entwickelt werden. Die nächste große Herausforderung war die Implementierung der verschiedenen Duftstoffe in den Kunststoff unserer Einweg-Innennasenmasken. Und glauben Sie mir, die deutsche Zertifizierungsstelle für unsere neuen Medizinprodukte hatte noch gar keine Erfahrung mit Duftstoffen in Medizinprodukten. Oder kennen Sie bereits duftende Medizinprodukte? Aber genau das ist heute unser Highlight! Wir können jetzt Innenmasken mit erprobten Düften wie „Happy Apple“, „Chilla Vanilla“ oder „Strawberry Delight“ bieten. Genau das ist es, was viele Zahnärzte die letzten Jahre vermisst haben. Die Nachfrage nach unseren Hightech-Produkten ist groß. In den ersten Stunden der Bekanntmachung sind schon die ersten Produkte versendet worden.

Ebenfalls aus dem Hause Baldus kommt auch der Sauerstoff-Lachgas-Mischer Baldus® Analog. Was sind die Unterschiede zu anderen am Markt erhältlichen Lachgasgeräten?

Die Zahnärzte profitieren von mehr Sicherheit beim Behandeln! Die Bedienung haben wir möglichst einfach gestaltet, so ist die Gefahr einer falschen Bedienung sehr gering. Jeder Griff sitzt daher noch besser. Wir haben das seltene „Ein-Knopf-Prinzip“ verbessert. Das Sedieren mit dem N₂O-O₂-Gemisch geht jetzt ganz einfach von der Hand. Zudem haben wir einen Sicherheitsmechanismus in den analogen Mischer integriert, der bei O₂-Mangel einen Hinweis abgibt. Somit kann der Behandler frühzeitig zum Beispiel auf ein Leerwerden der Flasche reagieren. Wir haben unser Gerät so konzipiert, dass



Das patentierte Baldus® Doppelnasenmasken-Scavengersystem für Kinder und Erwachsene.

eine Oberflächendesinfektion problemlos möglich ist. Weniger Ecken und Kanten bedeuten auch mehr Hygiene!

Wie schätzen Sie aktuell den deutschen Markt für Lachgassedierungen im internationalen Vergleich ein?

Es liegt auf dem deutschen Markt immer noch ein riesiges Potenzial brach. Es sehen zwar immer mehr Zahnärzte die Lachgassedierung als das Instrument für die Behandlung von Angst- und Würgereizpatienten, aber es scheuen sich immer noch viele, diese gute und sanfte Methode anzuwenden. Weltweit wird empfohlen, die Lachgassedierung als Beruhigungsmethode zu präferieren, wie es auch in den Leitlinien der DGKIZ und im Leitfaden des Council of European Dentists (CED) festgehalten ist. In Amerika sediert beispielsweise fast jeder Zahnarzt mit Lachgas.

Wo sehen Sie Ihr Unternehmen im globalen Wettbewerb und warum?

Ganz weit vorne. Mit fortschrittlichster Technik, patentierten Maskensystemen, die bedingungslos auf die Bedürfnisse der Zahnärzte und vor allem auf die Patienten zugeschnitten sind. Mit Qualität, Liebe zum Detail und einem absolut zeitgemäßen Design. Nicht zu vergessen ist unsere Kundennähe. Wir haben viele Stammkunden, die uns seit Jahrzehnten treu sind.

Welche Zukunftspläne hat Ihr Unternehmen?

Wir haben in den letzten Jahren unglaublich viel erreicht. Seit 2015 haben wir eine Großhandelsgenehmigung für Arzneimittel wie Sauerstoff und Lachgas. Wir haben neue Lachgassysteme geschaffen und zugelassen, Patente auf unsere Erfindungen erhalten und den Bereich der zentralen medizini-

schen Gasanlagen weiter ausgebaut. Wir sind im kompletten deutschsprachigen Raum bekannt. Jetzt geht es darum, unsere Produkte einerseits in Europa, aber auch weltweit zu platzieren. Langfristig haben wir das Potenzial, den Lachgassedierungsmarkt anzuführen. In Zukunft werden noch viele weitere innovative Medizinprodukte der Baldus Medizintechnik GmbH die Anwender auch international erfreuen.

ZUM UNTERNEHMEN

Vielseitig und innovativ

Die Baldus Medizintechnik GmbH wurde 1993 gegründet. Viele Familienmitglieder sind fest im Unternehmen involviert. Seit dem Jahr 2000 ist das Unternehmen ISO-zertifiziert (aktuell ISO 13485). Das Leistungsspektrum umfasst die Herstellung von Lachgassedierungssystemen und Anästhesiegas-Fortleitungssystemen sowie die Planung, Montage, Wartung und den Service von Lachgassedierungssystemen, medizinischen Gasanlagen, USV-Anlagen, Kompressoren, Anästhesiegas-Fortleitungssystemen und Druckluftaufbereitungen. Der Fokus wird auf die Entwicklung und Herstellung von Produkten für die Inhalationssedierung mit Lachgas gelegt.

INFORMATION

Baldus Medizintechnik GmbH

Auf dem Schafstall 5
56182 Urbar
Tel.: 0261 9638926-0
info@lachgassedierung.de
www.baldus-medizintechnik.de
www.lachgassedierung.de

Licht ist nicht gleich Licht – Beleuchtungssysteme à la française

FIRMENPROFIL Der französische Hersteller Zenium SAS hat sich auf medizinische Beleuchtungen für den Behandlungsplatz des Zahnarztes und für Dentallabore spezialisiert. Die Optimierung der zahnärztlichen Arbeit und die Erhöhung des Sehkraftkomforts des Arztes stehen im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit des Unternehmens. Vom Design bis zur Fertigung entwickelt Zenium® seine Hochleistungsbeleuchtungen in Frankreich und vermarktet diese via Dentaldepots auf der ganzen Welt.

Das Kleinunternehmen – ursprünglich unter dem Namen „B2M“ gegründet – ist ein Vorzeigebispiel globalen wirtschaftlichen Wachstums und technologischer Weiterentwicklung.

Alles fängt 1999 an, als die zwei Geschäftsführer und Hauptaktionäre, Maryse Mangelot und Marc Bourgault, die Marken Bucco-lux®, Bucco-light® und Arcolux® inklusive Fertigungswerkzeug erwerben. Zu dieser Zeit steckt B2M noch in den Kinderschuhen, jedoch treiben Wille und Innovationskraft seiner Inhaber das Geschäft schnell und zielstrebig voran.

Know-how kombiniert mit hochwertigem Design

Ihre langjährige Erfahrung und ihr Know-how im zahnmedizinischen und medizinischen Sektor kombinieren beide Geschäftsführer bald mit den Fähigkeiten einer Designagentur. Dabei ist 2004 für die Zukunft des Unternehmens ein

entscheidendes Jahr: Die GmbH wird in eine vereinfachte Aktiengesellschaft französischer Rechts mit einem hohen Kapital umgewandelt und B2M wird in Zenium SAS umbenannt. Der Kapitalerhöhung und Namensänderung folgt unmittelbar die Erweiterung der Produktpalette mit der Einführung der neuen Axion®-Produktreihe.

2005 dann zieht Zenium® in sein neu erbautes Geschäftsgebäude im Industriegebiet von Messin in der Nähe von Nancy ein. Mit der Markteinführung origineller Beleuchtungen, wie beispielsweise der AVISIO® Multimedia-Beleuchtung (Kommunikationsmittel zwischen Arzt und Patient), CHROM® (Tageslichtbeleuchtung mit Lichttherapiefunktion) sowie der Einstellung eines Export Managers, werden Zenium®-Produkte bald in ganz Europa bekannt. So setzt sich die Entwicklungsstrategie der zwei Visionäre fort. 2007 wird das Team durch einen Designer und einen Projektmanager ergänzt, die weitere

R&D-Projekte umsetzen. Im Rahmen dieser Projekte entwickelt Zenium® die ZYO®-OP-Leuchte in futuristischem Design, mit LED-Lichtquellen und einer integrierten Kamera und unterstreicht damit Stärke und Ruf des kleinen französischen Herstellers jenseits der Grenzen Europas: Heute beleuchtet Zenium® die Behandlungsplätze von Zahnärzten weltweit – von Neukaledonien über Israel bis nach China.

Vielfach ausgezeichnet

Um der stetig wachsenden Nachfrage an Beleuchtungen nachzukommen, wird 2011 der Firmensitz um ein neues Firmengebäude im Dynapol von Nancy erweitert und 2012 wird Zenium® zum führenden Hersteller von zahnärztlichen Beleuchtungen in Frankreich ernannt. 2013 folgen die weiteren Beleuchtungskonzepte PRISM®Synchro und KA-RAY®Synchro. Dank ihrer einzigartigen LED-Technologie ermöglichen



Medizintechnik
Baldus

MADE
IN
GERMANY

BALDUS®
Doppelnasenmasken
Scavengersystem

- +** Deutsche Qualität
- +** Modernes Design
- +** Hohe Sicherheit
- +** Komfortable Handhabung



sie, die Farbtemperatur des ausgestrahlten Lichts an den speziellen Bedürfnissen der verschiedenen Behandlungsschritte des Zahnarztes, den sogenannten Aufbau- und OP-Phasen, anzupassen. Für ihr herausragendes Design und ihre ergonomische Funktionalität wird die PRISM-Beleuchtung 2015 mit dem 1. Preis des Observateur du Design ausgezeichnet. Dabei kür der Award Spitzenleistungen des Produktdesigns, wird international von der World Design Organisation anerkannt und gilt als ein Siegel für höchste Designqualität. Seit März 2016 steht die PRISM-Beleuchtung als Preisträger des L'observeur du Design in der Cité des Sciences et de l'Industrie in Paris zu Schau.

Zenium® – Qualität
„made in France“

Die Augen des Zahnarztes werden einem hohen potenziellen Risiko ausgesetzt. Tagelang müssen Behandler ihre Aufmerksamkeit auf ein winziges, begrenztes Operationsfeld richten. Die direkten und indirekten Blendungen, die durch Lichtreflexion auf den Zähnen oder durch Kontraste entstehen, ermüden die Augen und erschweren somit die Arbeit. Da die Sehschärfe und genaustes Arbeiten des Zahnarztes erheblich zur Qualität der Behandlung beitragen, ist das Licht ein entscheidendes Arbeitsinstrument für die erfolgreiche Praxis der Zahnheilkunde.

Alle Zenium®-Beleuchtungen wurden daher entsprechend den Anforderun-

gen der Europäischen Normen 93/42/CEE, EN-12464-1 und DIN 67505 entwickelt und sind somit genau den zahnärztlichen Bedürfnissen angepasst. Die Mehrheit ihrer Komponenten wurde ausschließlich und exklusiv für diese Produkte konzipiert und von französischen Herstellern in Frankreich gefertigt.

Ausblick

Seit Januar 2016 beinhaltet das Portfolio von Zenium® die neuen AVISIO®LED-Multimedialeuchtungen. Gleichzeitig arbeitet das Unternehmen an der Entwicklung einer neuen Hochleistungs-OP-Lampe. Für seine deutschsprachigen Kunden wurde kürzlich in Kehl am Rhein ein Verbindungsbüro in Deutschland eröffnet. Dies ist als erste Etappe vor der geplanten Gründung einer deutschen Filiale zu verstehen.

INFORMATION

Zenium®
Dynapôle
100, Rue Édouard Michelin
54710 Fléville-devant-Nancy, Frankreich
Tel.: 07851 8986926
kontakt@zenium-beleuchtung.de
www.zenium.fr



Baldus Medizintechnik GmbH
Auf dem Schafstall 5 · 56182 D-Urbar
☎ +49 (0) 261 / 96 38 926 - 0
✉ info@lachgassedierung.de

www.lachgassedierung.de

Pulheimer Second-Life-Einheiten für Hamburger Patienten

HERSTELLERINFORMATION Lassen sich Wertevorstellungen nicht nur im privaten Umfeld verankern, sondern sind auch wesentlicher Bestandteil der Praxisphilosophie, zeugt dies von einem ganzheitlichen Lebenskonzept. Beispielhaft hierfür soll der Hamburger Zahnarzt Dr. Marc Sven Loose vorgestellt werden, der nicht nur auf Umweltzahnmedizin setzt, sondern das Engagement für Mensch und Natur auch außerhalb der Praxis lebt.



Die Sirona M1-Einheit repräsentiert pars pro toto das ganzheitliche Lebenskonzept von Dr. Loose in seiner Hamburger Praxis.

Stuck, abgeschliffener Dielenboden, Weite, Ästhetik, Purismus und Design – betritt man die Praxis von Dr. Marc Sven Loose im Hamburger Stadtteil Rotherbaum, kann man sich im ersten Moment kaum vorstellen, dass genau dieser Praxisinhaber nach Behandlungsschluss ehrenamtlich mit einer gänzlich anderen Patientenzielgruppe zu tun hat: Tierischen Patienten. Denn der Zahnarzt, Implantologe und Umweltzahnmediziner engagiert sich ehrenamtlich für die Tierschutzstiftung VIER PFOTEN und nimmt Braunbären, Löwen und Tigern den Zahnschmerz. Dieser persönliche Einsatz kommt nicht von ungefähr, denn das Motto „Miteinander entsteht durch Füreinander“ ist nicht nur Praxis-, sondern vielmehr Lebensphilosophie. Auch den Themen Nachhaltigkeit sowie Wertehalt kommt dabei ein großer Stellenwert zu, sodass die Praxis von Dr. Loose als eine der wenigen in Hamburg auf das Konzept der Umweltzahnmedizin fokussiert ist.

Freude am Lächeln – seit 15 Jahren

Der Erfolg gibt dem Praxisinhaber Recht, mit diesem Praxis-konzept genau den richtigen Weg gegangen zu sein. Die Praxis wird gleich zu Beginn stark frequentiert, insbesondere auch im Bereich dieses neuartigen Behandlungskonzeptes. Aus diesem Grund wurden die alten Praxisräumlichkeiten nach langjähriger Berufstätigkeit zu klein und ein neuer Standort musste her. Den fand Dr. Loose im Frühjahr 2014 in einer Altbauvilla im Hamburger Mittelweg. Unter Denkmalschutz stehend, wurde die zweite Etage des Objekts vollständig ausgebaut sowie aufwendige leitungsführende Installationen getätigt, um die zuvor als Privatbank genutzten Räumlichkeiten einer Praxisnutzung zu eröffnen. Ziel war und ist es, mittelfristig ein Zentrum für Umweltmedizin und Ästhetik aufzubauen, das ein Fortbildungszentrum beinhaltet sowie die Möglichkeit zur Live-Übertragung von Operationen bietet. Entstanden ist zunächst eine Wohlfühlpraxis auf 340 Quadratmetern Fläche samt eigenem Meisterlabor, welche vier Behandlungszimmer, einen Seminarraum sowie modernste Röntgendiagnostik enthält. Dabei gehören neben der Umweltzahnmedizin auch die Chirurgie, Implantologie, Endodontie, Prophylaxe und Funktionsdiagnostik zum Leistungsspektrum.

Die Umwelt im Fokus

Freude am Lächeln haben in der Hamburger Praxis nicht nur Patienten und Team, sondern auch die Umwelt. So wird auf die Verwendung umweltfreundlicher Materialien geachtet, klimafreundlicher Strom genutzt, nachhaltig arbeitende Projekte unterstützt und eine Biozertifizierung angestrebt, kurz: ganzheitlich umweltbewusstes Denken und Handeln praktiziert, das auch ressourcenschonende Einrichtungsprodukte, allen voran die Behandlungseinheiten von rdv Dental, einschließt. „Das Thema Nachhaltigkeit entspricht genau unserem Konzept, durch umfangreiche Internetrecherche bin ich auf das Unternehmen aufmerksam geworden. Nicht nur die Qualität der Stühle überzeugte mich dabei, sondern auch die Intension, sich für den Erhalt von Werten einzusetzen“, beschreibt Dr. Loose die Entscheidung für gebrauchte Premiumeinheiten „made in Pulheim“ bei Köln.

Ein Hamburger unterwegs

Angetan vom rdv-Nachhaltigkeitsgedanken reiste Dr. Loose schließlich nach Nordrhein-Westfalen, um sich in der groß-

Jetzt neu in Farbe!

OptraGate®

Der latexfreie Lippen-Wangen-Halter

zügigen Manufaktur selbst ein Bild vom Geschäftsmodell und den Produkten zu machen. rdv Dental setzt dabei auf das Refitting von gebrauchten Behandlungsstühlen. Dies beinhaltet den Aufkauf gebrauchter Premiereinheiten, die Zerlegung in ihre Einzelteile, die vollständige Reinigung sowie den finalen erneuten Zusammenbau. Keine Schraube bleibt dabei unberührt und alle Verschleißteile werden gewechselt sowie durch gänzlich neue ersetzt. Der Kunde erhält ein Second-Life-Produkt, das einer neuen Einheit in nichts nachsteht, sondern darüber hinaus auch eine Vielzahl von Mehrwerten bietet.

Zum einen wäre das die Robustheit, welche sich bei Neuprodukten kaum noch findet – diese werden heute hoch technisch und dementsprechend fehleranfällig entwickelt. Zum anderen sind neue Einheiten heute nicht mehr darauf ausgelegt, über viele Jahrzehnte hinweg im Einsatz zu sein, und zielen auf den Absatz der Hersteller ab. Bekannten Klassikern wie der Sirona M1-Einheit eilt zudem ihr guter Ruf als nahezu unkaputtbare Einheit voraus: Qualität und robuste Technik.

Überzeugung durch Konzept

Aus der Summe all dieser Gründe entschied sich Dr. Loose für gebrauchte M1-Einheiten. Im Rahmen der Bemusterung in der Pulheimer Manufaktur konfigurierte er sie ganz nach seinen Bedürfnissen und ergänzte die Stühle mit hochwertigen Neugeräten. Als Resultat freuen sich Behandler, Team und Patienten seit März 2014 über gänzlich individuelle Einheiten ganz nach ihren Bedürfnissen, und auch die Zufriedenheit nach über zwei Jahren im täglichen Praxiseinsatz ist ausschließlich positiv. „Setzt man sich für Nachhaltigkeit ein, erntet man nicht immer nur Verständnis. Ich fühlte mich in meiner Unternehmensphilosophie jedoch vom ersten Moment an verstanden sowie ernst genommen, der Service stimmte, alles lief termingerecht und es gab keinerlei Reibungspunkte. Eine (Kauf-)Erfahrung, die ich nicht missen möchte und die ich allen Kollegen nur anraten kann, selbst zu machen“, resümiert der Zahnarzt die Entscheidung für rdv-Einheiten.

Nachhaltigkeit als Lebenseinstellung – für Zahnarzt Dr. Loose sowie rdv Dental ein selbstverständliches Credo sowie Grundlage ihrer täglichen Arbeit. Denn miteinander funktioniert durch ein Füreinander heute mehr denn je – egal, ob der Patient oder der Kunde im Mittelpunkt steht.

INFORMATION

rdv Dental GmbH
Donatusstraße 157b
50259 Pulheim-Brauweiler
Tel.: 02234 4064-0
info@rdv-online.de
www.rdv-dental.de



Die sanfte Lösung
für einen besseren
Überblick.



www.ivoclarvivadent.de/optragate

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

Starker Servicepartner für die großen und kleinen Probleme

HÄNDLERINFORMATION Praxisinhaber tragen eine große Verantwortung – für ihre Patienten, für ihre Mitarbeiter und auch für sich selbst. Dazu gehören nicht nur die nötige Fachkompetenz für die zahnmedizinische Versorgung und betriebswirtschaftliche Kenntnisse, sondern auch die Gewährleistung der Sicherheit im Arbeitsalltag. Es kann sehr erleichternd sein, einen Teil dieser Verantwortung an professionelle Hände abzugeben.

Das Gerätemanagement ist Teil eines softwarebasierten Dokumentenmanagementsystems – PROKONZEPT® von dental bauer, welches Präventionsmaßnahmen zum Arbeitsschutz des Praxispersonals sowie die risikoarme Behandlung der Patienten unterstützt. Das Gerätemanagement umfasst die Erstellung von Bestandslisten. Der Kunde erhält ein Bestandsverzeichnis gemäß §8 MPBetreibV. Dieses kann innerhalb der Laufzeit jederzeit aktualisiert werden.

Außerdem gibt es für PROKONZEPT-Kunden eine Premium-Technik-Auswertung, die einen jährlichen Überblick zu Service-, Prüfungs- und Wartungskosten von dentalen Geräten liefert. Eine Herausforderung für das Praxisteam ist die Verwaltung von Wartungs- und Prüfterminen der dentalen Technik. Zahlreiche Richtlinien und Vorgaben von Gesetzgeber und Behörden haben den administrativen Aufwand in den letzten Jahren vervielfacht.

Abb. 1 und 2: Ein umfassender technischer Service mit Reparaturen, Wartungen und Prüfungen gehört zur Rundumbetreuung des Depots dental bauer.

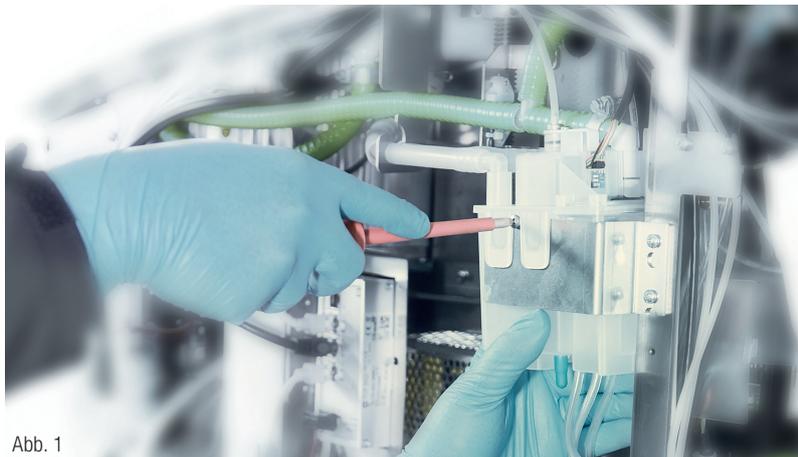


Abb. 1

Full-Service für Praxen und Labore

Auch dental bauer ist sich dieser Situation bewusst und bietet deshalb hierfür serviceorientierte Lösungen. Das Dentaldepot aus Baden-Württemberg hat sich längst vom reinen Fachhändler zum Rundum-Dienstleister für Zahnärzte und Zahntechniker entwickelt. Dank eines dichten Netzes aus rund 150 Mitarbeitern im Innen- und Außendienst des Technischen Services schafft es dental bauer immer, ganz in der Nähe von Praxis und Labor zu sein, um beispielsweise notwendige Reparaturen, Montagen, Geräteprüfungen oder auch Schulungen durchzuführen. Mit einem speziellen Erinnerungssystem für wiederkehrende Prüfungen bietet das Depot seinen Kunden gezielte Unterstützung bei der Einhaltung dieser an.

Zum Recall bitte!

Der Zahnarzt muss sich Dank des Recall-Services von dental bauer keine Gedanken mehr über die Einhaltung von wiederkehrenden Prüfungen seiner

elektrischen Geräte machen – unübersichtliche Kalender mit „wildem“ Notizen gehören der Vergangenheit an. Sobald ein Servicetechniker des Depots einmal in der Praxis oder dem Labor eine Prüfung durchgeführt und die Geräte in das System aufgenommen hat, erinnert dental bauer den Kunden turnusmäßig automatisch an die Folgeprüfungen. Die Erinnerung erfolgt frühzeitig, damit ausreichend Zeit für die Terminvereinbarung bleibt. Um den laufenden Betrieb so wenig wie möglich zu stören und



Abb. 2

das Praxisteam nicht unnötig zu behindern, bietet das Depot auf Wunsch an, mehrere wiederkehrende Prüfungen an einem Tag zu bündeln. Die Prüfprotokolle können direkt vor Ort digital erstellt werden und werden dem Kunden zusammen mit dem Kundendienstbericht digital bzw. per Fax oder postalisch zugestellt.



Abb. 3

Abb. 3: Servicetechniker von dental bauer unterstützen im Rahmen des Gerätemanagements bei der Erstellung eines professionellen Bestandsverzeichnisses gemäß § 8 MPBetreibV. Abb. 4: Mit dem innovativen „Selbsthilfekoffer“ von dental bauer können Praxen kleinere Reparaturen an der Behandlungseinheit schnell selbst vornehmen.

Sicherheit durch Fachkompetenz

dental bauer-Servicetechniker besitzen die vom Gesetzgeber geforderten Qualifikationen und die jeweiligen Herstellerlegitimationen, zum Beispiel zur Durchführung der Sicherheitstechnischen Kontrolle laut MPBetreibV (STK) sowie DGUV Vorschrift 3 (ehemals BGV A3), Amalgamabscheiderprüfungen, Kompressorprüfung gemäß Druckbehälterverordnung, etc. Dank ihres großen Know-hows können die geschulten Servicetechniker Defekte schnell und kompetent diagnostizieren und beheben. Spezialisten für CAD/CAM, DVT, Röntgen, Laser, aber auch für IT und Hygiene stehen zusätzlich für die Wartung und Reparatur der komplexesten Dentaltechnologien bereit und weisen bei Bedarf das Praxis- und Laborteam in die Bedienung ein. Ein regelmäßiger Check von Turbinen, Hand- und Winkelstücken, ein Leihgeräteservice, die Entsorgung von Altgeräten sowie die Beratung bei Bau- und Modernisierungsvorhaben ergänzen die dental bauer-Serviceleistungen rund um die Praxisausstattung.

Selbsthilfe in kleinen „Notfällen“

Darüber hinaus gibt dental bauer auch Hilfe zur Selbsthilfe: Mit dem innovativen „Selbsthilfekoffer“ können Zahnarztpraxen kleinere Reparaturen an Behandlungseinheiten schnell selbst durchführen.

Ob der Austausch von defekter Beleuchtung an der OP-Lampe oder der Wechsel von O-Ringen an der Kuppelung – in den praktischen Selbsthilfe-

koffern befinden sich alle wichtigen Verschleißteile für die Einheiten der Hersteller Sirona und KaVo. Der Inhalt des Koffers ist nach Gerätelinie sortiert und besteht ausschließlich aus Originalersatzteilen. Die einzelnen Fächer sind mit Artikelnummern beschriftet und bebildert, sodass aufgebrauchte Teile bei dental bauer einfach per Telefon, Fax oder Mail nachbestellt werden können. Es besteht zusätzlich die Möglichkeit, in der Praxis vor Ort den Koffer vom dental bauer-Servicetechniker komplettieren zu lassen. Auf Wunsch lässt sich die Standardbestückung auch anpassen und ergänzen. Zusätzlich zur Versorgung mit Ersatzteilen bietet dental bauer interessierten Praxen ebenfalls Selbsthilfeschulungen vor Ort an, in denen Servicemitarbeiter dem Praxisteam die technischen Grundlagen vermitteln.

Optimale Lösung „PROKONZEPT“ von dental bauer

PROKONZEPT von dental bauer umfasst neben dem Gerätemanagement weitere Bereiche. Mit der neuen digitalen Version des bewährten PROKONZEPT ermöglicht dental bauer den Praxen seit diesem Jahr eine noch einfachere, intuitive und zeitsparende Erfassung und Verwaltung von relevanten Unterlagen zu den Themen Arbeits- und Gesundheitsschutz, Sicherheitsmaßnahmen, regelmäßige Unterweisungen und Belehrungen, Gefährdungsbeurteilungen und vieles mehr. Die bedienerfreundliche Software mit Volltextsuche sorgt nicht



Abb. 4

nur für Ordnung, sondern auch für höchste Sicherheit in der Umsetzung von gesetzlichen und behördlichen Vorgaben.

INFORMATION

dental bauer GmbH & Co. KG
Ernst-Simon-Straße 12
72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



Rabiye Aydin



Rezeptionsdienste ... wer macht denn so etwas?

INTERVIEW Immer mehr Ärzte gehen in der Organisation ihrer Praxis ganz neue Wege. Sie vertrauen ihr Telefon einem Dienstleister an und erleben dadurch einen ganz neuen Praxisalltag. Was bewegt Ärzte tatsächlich dazu, ihr Allerheiligstes in fremde Hände zu geben? Im Interview mit Daniela Grass (OC GmbH Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf) stellt sich heraus, dass die Motivation bei allen gleich ist – unabhängig von der Größe der Praxis.

Warum lagern die Zahnärzte und Fachspezialisten das Telefon aus?

Das Telefon ist wie ein Nadelöhr – alle müssen hindurch und jeder weiß, es wird eng. Eine schlechte Erreichbarkeit der Praxis ist meist die Folge. Patienten und auch Mitarbeiter sind unzufrieden und Neupatienten gehen oft verloren. Die Gewährleistung einer durchgehend guten Erreichbarkeit erfordert einen hohen personellen Aufwand.

Terminkalender führen zu können, adaptieren wir das Know-how der Praxis und arbeiten über eine gesicherte Datenleitung mit den gleichen Mitteln. Wir sind wie eine neue Kollegin im Team zu betrachten. Der Unterschied ist nur, dass diese „neue Kollegin“ keinen Urlaub hat, nicht krank oder schwanger wird und 60 Stunden die Woche zur Verfügung steht – Montag bis Freitag von 7 bis 20 Uhr. So ist die Praxis auch außerhalb der Öffnungszeiten und während des Urlaubs erreichbar. Jeder unserer Kunden hat ein festes Team, das für ihn tätig und auf seine Belange spezialisiert ist. Wir können bei kurzfristigen und langfristigen Personalausfällen professionell aushelfen und den Personalbestand der Praxis ersetzen oder optimal ergänzen. Dadurch gewährleisten wir die Praxisdienstleistungen für den Patienten in bester Qualität.

die Patienten auch während des Urlaubes einen persönlichen Ansprechpartner und der erste Tag nach dem Urlaub ist wesentlich entspannter. Die Erfahrung hat gezeigt, dass sich so gut wie alle Kunden früher oder später dafür entscheiden, uns ihr Telefon dauerhaft und permanent anzuvertrauen, denn mit dem professionellen Service der OC GmbH kann immer eine optimale und ausgewogene Auslastung des Terminkalenders gewährleistet werden. Darüber hinaus können auch individuelle telefonische Kampagnen für den Zahnarzt geplant werden. So rufen die professionell geschulten Telefonisten auf Wunsch den Patienten an, erinnern ihn an Termine, bieten proaktiv Zahnreinigungen oder Kontrolltermine an. Die Palette der Möglichkeiten ist groß.



**REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF**

Was sind das für Praxen?

Ganz unterschiedlich – von groß bis klein ist alles dabei. In der Frage der Erreichbarkeit stehen alle Praxen vor der gleichen Herausforderung. Dabei ist die Größe völlig gleichgültig. Zu unseren Kunden gehören Praxen mit ein bis zwei Ärzten, ebenso wie große mit mehr als 40 Behandlern. Unsere Kunden haben sich Patientenservice, Planungssicherheit und Mitarbeiterzufriedenheit auf die Fahne geschrieben und können das mit den bedarfsgerechten Rezeptionsdiensten der OC GmbH in der eigenen Praxis realisieren.

Wie funktioniert das?

Wir agieren, wie die Mitarbeiter in der Praxis – eben nur an einem anderen Standort. Um für unsere Kunden den

Wie flexibel ist dieser Service?

Unsere Kunden wählen je nach Bedarf aus. Die meisten nutzen die telefonischen Rezeptionsdienste in Vollzeit und genießen das Rundum-sorglos-Paket. Andere entscheiden sich für den sogenannten „Überlauf“, das heißt, die Gespräche kommen erst dann zu uns, wenn innerhalb der ersten zehn Sekunden in der Praxis niemand ans Telefon gehen kann. Einige (Fach-) Zahnärzte leiten ihr Telefon nur außerhalb der Öffnungszeiten zu uns um – zum Beispiel am Mittwochnachmittag, während der Mittagspause, ab 18 Uhr.

Es gibt auch Kunden, für die wir die Urlaubsvertretung übernehmen. So haben

Prüfen Sie die individuellen Möglichkeiten für Ihre Praxis in einem Gespräch mit Ihrer persönlichen Ansprechpartnerin Frau Daniela Grass.

INFORMATION

OC GmbH Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf

Ansprechpartnerin Daniela Grass
Burgunderstraße 35
40549 Düsseldorf
Tel.: 0211 69938502
Fax: 0211 69938582
daniela.grass@oc-dienste.de
www.oc-dienste.de



Keramisch Denken und Handeln

1. Werkstoffkunde

Warum erscheint das Arbeiten mit Keramik anfangs so kompliziert?

Keramikrestorationen sind komplexer als herkömmliche. Die Anwendungsbreite bzw. die Fehlertoleranz von Keramik ist geringer als die von Legierungen, deshalb kann es grundsätzlich mehr Fehlermöglichkeiten geben. Bei adhäsiven Keramikrestorationen können es das Nichtbeachten der Indikationsgrenze, die fehlende Schmelzbegrenzung oder die fehlende Kontaminationskontrolle sein, die zum Misserfolg führen. Willkürliche Abweichungen vom adhäsiven Befestigungsprotokoll, z.B. Zeit einsparen zu wollen, führen rasant ins Desaster. Bei der Präparation sind häufige Fehler: Nichtbeachten der Materialmindeststärken und scharfe Ecken und Kanten, die zu schädlichen Zugspannungen führen können. Wer sich also für Keramik entscheidet, muss lernen, „keramisch“ zu denken und zu handeln.

2. Expertensets

Welche Details weisen Spezialinstrumente auf, die keramisch leiten?

Ziel jeder keramikgerechten Präparation und Befestigungstechnik muss es sein, auftretende Belastungen in Druckspannungen umzuleiten und Zugspannungen zu vermeiden. Komet entwickelte eigens sog. „Expertensets“ für Vollkeramikronen, -teilkronen und -inlays. Alle Instrumente dieser Präparationssets, mit denen Innenwinkel präpariert werden, sind entsprechend abgerundet. Ein weiteres, pfliffiges Hilfsmittel sind die Tiefenmarkierungen an den konusförmigen Instrumenten. Damit kann ohne weiteres Hilfsmittel beim ersten Schritt der Präparation die okklusale Mindeststärke von 2 mm markiert werden.

Wie lauten die wichtigsten Präparationsschritte, bei denen das Instrumentarium als Orientierungshilfe dient?

Hier gibt es eine klare Systematik:

1. Tiefenmarkierung im tiefsten Punkt der Kaufläche unter Zuhilfenahme der Lasermarkierungen (Instrumente 6847KRD, 959KRD oder 845KRD, je nach Tiefe/Größe der Kavität)
2. Anlegen der Umrissform
3. Kariesentfernung
4. ggf. adhäsive Aufbaufüllung
5. Finish der Präparation mit den feinkörnigen Instrumenten.

Man kann also von einer „systematisierten Kavitätengestaltung“ sprechen. Denn nur mit einem systematischen Vorgehen erreicht man regelmäßig qualitativ hochwertige Ergebnisse in adäquater Zeit.

3. Hilfestellungen

Wie kann ich mich umfassend zum Thema informieren?

Mit dem kostenlosen Vollkeramik-Kompass 412123 bietet Komet eine praktische Hilfe an: Auf 30 Seiten wird dank vieler grafischer Darstellungen die korrekte

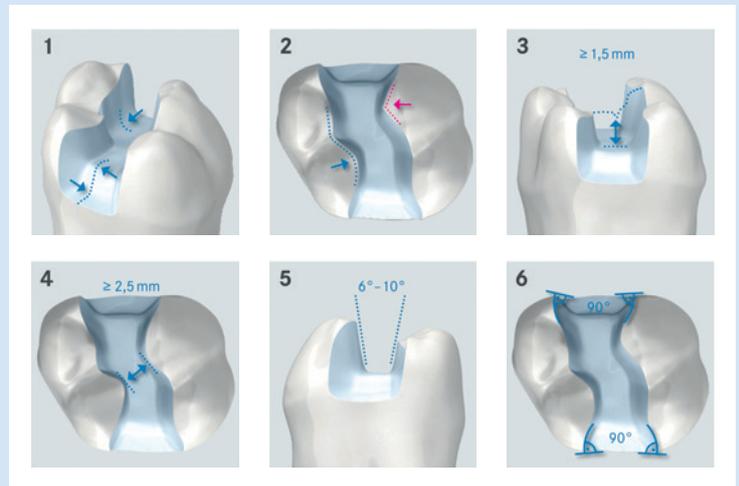


Abbildung: Schematische Darstellung der wichtigsten Präparationsregeln.

Vorgehensweise beschrieben. Darin befinden sich auch weitere Informationen zu Schallspitzen, ZR-Schleifern und Polierern für die Anpassung. Ein Webinar mit Univ.-Prof. Dr. Roland Frankenberger sowie ein Präparationsvideo unter kometdental.de führen anschaulich und step-by-step durch die keramikgerechten Arbeitsschritte. Komet schlägt für seine Kunden also sämtliche Wege ein, um hochwertige, langlebige vollkeramische Restaurationen entstehen zu lassen.

Gibt es so einen praktischen Kompass auch zu anderen Themen?

Inzwischen leiten diverse Kompass den Behandler bzw. die Assistenz durch die Themen Wurzelstiftsysteme, Prophylaxe, Parodontologie und die Füllungstherapie. Sie können über den persönlichen Fachberater oder direkt in Lemgo angefordert werden.



Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE



Ostseekongress

16
FORTBILDUNGSPUNKTE
FORTBILDUNGSPUNKTE

9. Norddeutsche Implantologietage

3./4. Juni 2016 | Rostock-Warnemünde | Hotel NEPTUN



„Ostseekongress 2016“
Programm/Anmeldung



Veranstaltung

Ostseekongress 2016 – Kongresstage mit Wohlfühlambiente

Sonne, Strand und Meer – das sind die Attribute, mit denen die Ostsee jährlich Millionen Urlauber in ihren Bann zieht. Zugleich bilden sie aber auch den Rahmen für eine Fortbildungsveranstaltung der besonderen Art: Am 3. und 4. Juni 2016 findet hier, im direkt am Strand von Rostock-Warnemünde gelegenen Hotel NEPTUN, unter der wissenschaftlichen Leitung von Dr. Theodor Thiele, M.Sc./Berlin und Priv.-Doz. Dr. Dirk Ziebolz, M.Sc./Leipzig, bereits zum neunten Mal der Ostseekongress/Norddeutsche Implantologietage statt. Neben dem Hauptpodium „Implantologie“ gibt es ein komplettes, über beide Kongresstage gehendes Parallelprogramm „Allgemeine Zahnheilkunde“, sodass wiederum nahezu

die gesamte Bandbreite der Zahnmedizin mit Vorträgen bzw. Seminaren abgebildet werden kann. Im Pre-Congress Programm am Freitag finden Workshops und Seminare sowie die kombinierten Theorie- und Demonstrationen Sinuslifttechniken mit Prof. Dr. Hans Behrbohm und Dr. Theodor Thiele/beide Berlin, Endodontologie mit Dr. Tomas Lang/Essen und Implantatchirurgie mit Prof. Dr. Dr. Frank Palm/Konstanz statt. Absolut neu im Programm ist der „Befundworkshop Zahnmedizin“, ebenfalls am Freitag. Der Samstag bleibt den wissenschaftlichen Vorträgen in den beiden Hauptpodien und dem Helferinnen-Programm vorbehalten. Einer der Höhepunkte des Kongresses ist, wie in den Jahren

zuvor, die Kongressparty in der Sky-Bar des NEPTUN Hotels. In rund 65 Metern Höhe, mit einem wunderbaren Panoramablick über die Ostsee, werden die Teilnehmer unter dem Motto Dine & Dance on the Top bei Musik und Tanz die im Meer untergehende Abendsonne genießen und den ersten Kongresstag ausklingen lassen. Zudem sind alle Teilnehmer wieder zu Classic on the Beach – der Welcome-Reception am Strand vor dem Hotel NEPTUN – eingeladen.

OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-308

www.ostseekongress.com

Auszeichnung

Forschungsförderung 2015 von DG PARO und CP GABA verliehen

Die DG PARO-Frühjahrstagung wurde von CP GABA mit einem Workshop zu den Themen „Genetische Risikofaktoren“ und „Aggressive Parodontitis“ unterstützt. Darüber hinaus erhielten zwei Projekte die DG PARO/CP GABA-Forschungsförderung 2015 in Höhe von je 10.000 EUR, überreicht von Prof. Dr. Peter Eickholz, Präsident der DG PARO, zusammen mit Dr. Anna Maria Schmidt, CP GABA. Die mit jeweils 10.000 EUR dotierte Forschungsförderung wurde für die Arbeit von Prof. Dr. Thomas Kocher und Dr. Manuela Gesell Salazar,

Universität Greifswald (Beyond Proteomics—Gaining Insight into the Functional Activity of the Oral Microbiome in Periodontal Disease) sowie für das Projekt von Priv.-Doz. Dr. Arne Schäfer, Charité Berlin, (In welchem Umfang beruht die parodontale Entzündung auf unterschieden genspezifischer Methylierungsmuster?) vergeben. Weitere herausragende wissenschaftliche Arbeiten im Fachbereich Parodontologie wurden mit dem merido[®] Preis in den Kategorien „Klinische Studien“ und „Grundlagenforschung“ ausgezeichnet. Der erste Preis bezüglich klinischer Studien ging an die Gruppe Y. Jockel-Schneider, I. Harks, I. Haubitz, S. Fickl, M. Eigenthaler, U. Schlagenhauf, J. Baulmann für die Publikation „Arterial Stiffness and Pulse Wave Reflection Are Increased in Patients Suffering from Severe Periodontitis“. In der Kategorie Grundlagenforschung erzielte die Projektgruppe von A. Schäfer, G. Bochonek, A. Jochens, D. Ellinghaus, H. Dommisch, E. Güzekdenur-Akcakant, C. Graetz, I. Harks, Y. Jockel-Schneider, K. Weinspach, J. Meyle, P. Eickholz, G. Linden, N. Cine et al. den ersten Preis. Ihre Arbeit beschäftigt sich mit „Genetic Evidence for Plasminogen as a Shared Genetic Risk Factor of Coronary Heart Disease and Periodontitis“.



Die Sieger der DG PARO/CP GABA Forschungsförderpreise v.l.n.r.: Dr. Gesell Salazar, Dr. Jockel-Schneider, Prof. Dr. Kocher, Prof. Dr. Eickholz, Priv.-Doz. Dr. Jervoe-Storm, Priv.-Doz. Kobschull, Dr. Schmidt, Priv.-Doz. Schäfer. (© DG PARO/Daouk)

CP GABA

Tel.: 040 7319-0125

www.gaba-dent.de

Veranstaltung

Bauer & Reif Kongress 2016 – Kernfragen moderner Zahnmedizin im Fokus

Die Begabung, anspruchsvollen Themen eine gewisse Leichtigkeit zu geben, zeichnet den professionellen Referenten aus. Langjährige Erfahrung in der Zahnmedizin kurzweilig, spannend und authentisch zu vermitteln, beweist den Experten, und ein Kongress, der beides bietet, noch dazu gewürzt mit einer ordentlichen Portion Humor, ist typisch für einen Bauer & Reif Kongress.

Am 4. März 2016 lud das Dentalunternehmen in die Hallen der Gaszählerwerkstatt in München ein. Zu dem Themenkomplex „Dentale Implantate im gesunden Mund und Umsetzung biologischer Prinzipien

id infotage dental

Messesaison 2016 startet am 30. April in Hamburg



Am 30. April 2016 treffen sich Zahnärzteschaft, zahnärztliches Fachpersonal und Zahn techniker auf der einzigen Dentalmesse im Norden. Die id infotage dental in Hamburg zeigen neueste Entwicklungen aus den Bereichen Einheiten/Einrichtung, Hygiene/Umweltschutz, Diagnostik/Analytik, Implantologie/Chirurgie, Prophylaxe/Parodontologie, Kieferorthopädie, Restauration/Zahn techniek, Management/Kommunikation. Mit dabei sind rund 120 renommierte Firmen, darunter Dentaldepots sowie auch die Marktführer der Dentalindustrie. Das Angebot umfasst zahnmedizinische Geräte, Labortechnik, Materialien, Praxis- und Laboreinrichtungen. Auch zahnärztliche Berufsverbände sind auf der Messe vertreten. Im Mittelpunkt der id infotage dental stehen jedoch nicht nur Produkte und Innovationen für Zahnärzteschaft, Zahn techniker und Praxispersonal, sondern auch ein wichtiger Themenkomplex, der die Zahnärzteschaft derzeit besonders bewegt: „Hygiene/Praxisbegehung“. Zentrale Anlaufstelle hierfür: die dental arena. In der dental arena informieren hochkarätige Referenten die Messebesucher über das Thema Praxisbegehung und die Erwartungen der zuständigen Behörden. Sicher eine wertvolle Gelegenheit für die Besucher, sich Sicherheit für die nächste Begehung zu verschaffen bzw. wichtige Fragen mit kompetenten Referenten zu klären. Durchführende Messegesellschaft der id infotage dental ist der hannoversche Messeveranstalter Fachausstellungen Heckmann (FH). **Die id infotage dental 2016 finden am 30. April auf dem Messegelände in Hamburg statt und sind von 9 bis 17 Uhr geöffnet. Die Messe steht ausschließlich Fachbesuchern offen, der Eintritt ist kostenlos.**



Der Bauer & Reif Kongress 2016 mit Maxi Findeiß, Maximilian Bauer, Priv.-Doz. Dr. Jan-Frederik Güth, Prof. Joachim S. Hermann, Dr. Peter Ranzelzhofer, Jürgen Bauer, Dr. Claudio Cacaci und Clown Sven Daniello

als Basis für vorhersagbare ästhetische Langzeitergebnisse“ lieferten die erfahrenen Experten Priv.-Doz. Dr. Güth, Prof. Hermann, Dr. Ranzelzhofer, Dr. Cacaci und die Laborleiterin Maxi Findeiß authentisch wie offen hilfreiche Ratschläge und kritische Fakten zu brennenden Fragen aus Zahnmedizin und Zahntechnik. Abstrakte Themen aus der Parodontologie und der Implantologie wurden greifbar gemacht und digitale Technologien sowie aktuelle und zukünftige Scanverfahren in der modernen Prothetik weckten die volle Aufmerksamkeit der Teilnehmer.

Für eine humorvolle Unterbrechung der anspruchsvollen Kongressvorträge sorgte Clown Sven Daniello (Schuhbecks teatro), der allen Teilnehmern das leibliche Wohl mit „Berliner Schnauze“ und spontanen Slapstickeinlagen in Erinnerung rief. „Es hat sich wieder einmal in jeder Hinsicht gelohnt“, so die einstimmigen Kommentare der Kongress Teilnehmer beim anschließenden Get-together. Wobei bereits eine Vorfreude auf die nächste Veranstaltung in der Bauer & Reif-eigenen, familiären und freundlichen Atmosphäre zu spüren war.

Bauer & Reif Dental GmbH

Tel: 089 767083-0 • www.bauer-reif-dental.de

ANZEIGE

Es kommt eben nicht immer auf die Größe an.

PerioChip®
www.periochip.de

Die parodontale Therapie ist überholt und braucht ein Update

FACHBEITRAG – TEIL 1: Therapie der parodontalen Entzündung durch Vermehrung der regenerativen Mikroorganismen. Der Autor geht davon aus, dass die lokal keimreduzierende Therapie am Parodontium eine lokal temporäre Therapie ist. Nach seiner Auffassung hat Parodontitis einen multifaktoriellen Ursachenkomplex.

Die Reduktion nur einer Ursache verbessert die Situation, ist aber zur kausalen Therapie nicht ausreichend. Die parodontale Therapie hat drei Teilbereiche:

1. Therapie der parodontalen Entzündung mit Effektiven Mikroorganismen
2. Therapie des Bone Remodeling parodontal lokal – Therapie des lokalen Knochenstoffwechsels
3. Therapie des Bone Remodeling systemisch, ganzheitlich – Materialbereitstellung für Knochenumbau.

Die Erde ist ca. 4,6 Milliarden Jahre alt. Das auf Ribonukleinsäure (RNA) und Desoxyribonukleinsäure (DNA) beruhende Leben begann vor ca. 4 Milliarden Jahren in Form von Mikroorganismen.¹⁰ Der Mensch ist die einzige überlebende Art der Gattung Homo und seit 200.000 Jahren fossil belegt.⁹ Das ist in der Evolutionsgeschichte ein sehr kurzer Zeitraum.

Mikroorganismen sind somit 20.000 Mal älter als Menschen. Sie sind die Urgeschöpfe unseres Planeten und aufgrund der wesentlich längeren Evolution angepasster und überlebensfähiger als Menschen.^{14,15}

Der Mensch trägt eine Billiarde Mikroorganismen auf und in sich. Mathematisch und mikroskopisch betrachtet, ist der Mensch im Grunde mehr Mikrobe als Mensch. Auf eine Zelle kommen bis zu 100 Mikroorganismen.³ 90 Prozent der Mikroorganismen leben auf den Oberflächen, Mund, Haut und Darm.²

Altes Denkschema

Für die Entstehung der entzündlichen Formen marginaler Parodontopathien wird dem Biofilm und der ungenügenden Mundhygieneeffektivität des Patienten die höchste Bedeutung als ätiologischer Faktor beigemessen.¹ Es entstehen im Biofilm Lebensbedingungen, die für bestimmte Mikroorganismen besonders geeignet sind, und generell erhöht sich die Menge der Mikroorganismen.¹³ Es verändert sich die Quantität und Qualität der Mikroorganismenzusammensetzung.^{7,5,17} In der Therapie von Entzündungen ist das Hauptaugenmerk auf eine Keimreduzierung gerichtet. Es ist eine generelle Keimreduktion. Somit werden nützliche genauso wie schädliche Mikroorganismen reduziert.⁶ Die Devise lautet „Krieg den Mikroben“.¹⁷

Das Modell „Bakterien als Krankheitserreger“ hat sich weitgehend durchgesetzt.¹⁶ Mikroben werden für die meisten Krankheiten verantwortlich gemacht.¹⁵

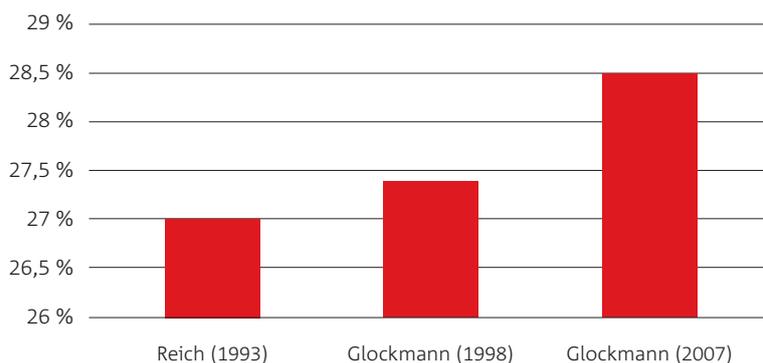
Der neue Denkansatz in der Therapie der Entzündungen

Doch mehr und mehr wird festgestellt, dass es gar keine mikrobiellen Feinde gibt. Stattdessen entdecken wir, dass viele unserer tödlichen Leiden mit schlechter Ernährung, Trinken, flachem Atmen, Bewegungsmangel, Genussmittel und anderen Lebensgewohnheiten zusammenhängen. Damit hat sich das Schlachtfeld im Krieg gegen Krankheiten extrem verlagert. Der tödliche Feind des Menschen ist der Mensch selbst.¹⁵ Folglich sollte hier die Therapie ansetzen.

Was haben wir bislang in der parodontalen Therapie erreicht

„Das größte Verdienst der Medizin im 20. Jahrhundert ist die Entdeckung der Zivilisationskrankheiten.“⁸ Wenn ein gesundheitliches Problem auftritt, konzentriert sich bisher eine medizinische Behandlung auf Maßnahmen gegen die Symptome. Doch für die Annahme, dank des Fortschritts in der Zahnmedizin seien Krankheiten wie die Parodontitis beherrschbar, gibt es trotz gewaltiger Anstrengungen auf diesem Gebiet keinerlei Anhaltspunkte.¹² Es ist inzwischen schon für jeden offensichtlich, dass die herkömmliche Behandlung der Symptome allein an ihre Grenzen gestoßen ist.¹³ Die Abbildung 1 zeigt den Vergleich von drei großen IDZ-Studien im Zeitraum 1993 bis 2007. Die Ursache Parodontitis für Zahnverlust ist ständig weiter am Ansteigen.

ABBILDUNG 1 | IDZ-Studien: Parodontitis als Ursache für Zahnverlust.



Auch der Vergleich DMS III (5.040 Zufallspersonen) und DMS IV (4.600 Zufallspersonen) zeigt eine Zunahme der Parodontitis in Tabelle 1.

In den ca. 70 Jahren Antibiotika und „Krieg den Mikroben“ haben wir viele Schlachten gewonnen, doch den Krieg werden wir definitiv verlieren. Mikroorganismen passen sich an und entwickeln sich, viel besser und schneller als wir uns dies vorstellen können.¹⁵ Wir könnten weiter neue Medikamente zu ihrer Bekämpfung entwickeln. Aber irgendwann wird es eine „Superbazille“ geben – von uns Menschen in der Entwicklung vorangetrieben.¹⁶

Therapie der parodontalen Entzündung durch Effektive Mikroorganismen

Allgemein

Vielleicht ist es an der Zeit, damit aufzuhören, die Medizin als Krieg gegen die Natur zu sehen. Vielleicht sollten wir einen neuen Ansatz finden, wie wir die Frage der menschlichen Gesundheit

TABELLE 1

Vergleich der DMS III-Studie 1997 mit der DMS IV-Studie 2005.

	DMS III	DMS IV
Mittelwert Extent > 2 mm (%)	45,4 %	42,4 %
Mittelwert Severity (mm)	3,7 mm	3,9 mm
Mittlerer AV (mm)	4,8 mm	4,8 mm
AV > 6 mm (%)	30,5 %	31,1 %
Perzentil (mm)	3,4 mm	4,1 mm

betrachten.⁹ Mikroorganismen sind unsere Freunde. „Krieg den Mikroorganismen“ heißt zu verlieren.¹⁵ Zwischen Mensch und Mikroorganismen besteht eine untrennbare Beziehung. Von den Mikroorganismen sind etwa 20 Prozent nützliche Bakterien, 30 Prozent schädliche Bakterien und

die übrigen 50 Prozent sind neutrale Bakterien.¹⁶ Was aber bislang verkannt wurde – die Schlüsselrolle spielen die neutralen Bakterien.⁵ Wie die Vergangenheit gezeigt hat, bringt eine generelle Verringerung der Virulenz der Keime nur einen vorübergehenden Effekt, weil

ANZEIGE

Lupenbrillen + Lichtsysteme für Medizin und Technik



WELTNEUHEIT

Firefly – die erste LED-Beleuchtung OHNE Kabel!



BAJOHR
OPTECmed

Beratung | Anpassung | Verkauf | Service

Bajohr OPTECmed | Hansestraße 6 | D-37574 Einbeck |
Tel. (0 55 61) 31 99 99 0 | www.lupenbrille.de

ABBILDUNG 2 | Krankmachendes Milieu.

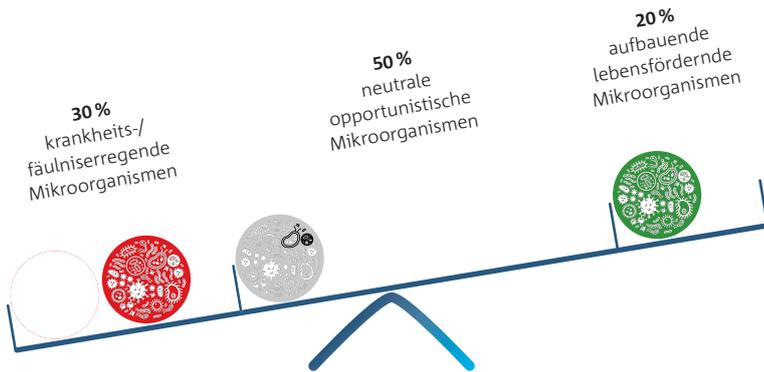
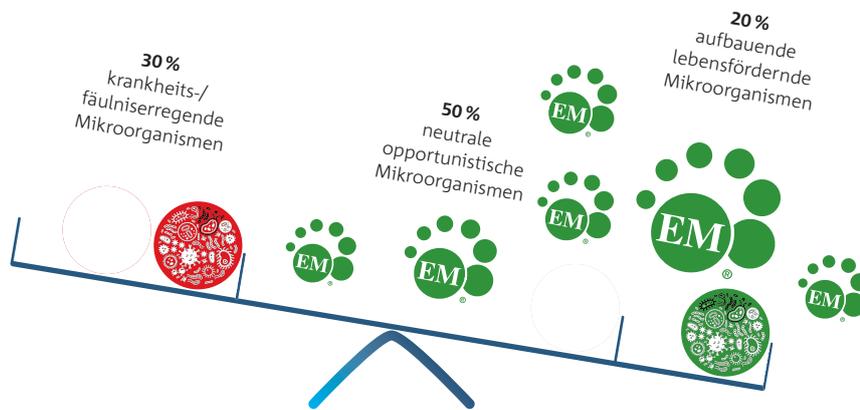


ABBILDUNG 3 | Aufbauendes Milieu.



das prozentuale Verhältnis schädliche, nützliche und gute Mikroorganismen erhalten bleibt.⁸

Um einen dauerhaften Therapieerfolg zu erreichen, müssen wir die Lebensbedingungen für die Mikroorganismen verändern und die guten Mikroorganismen vermehren.

Die Erkrankung Parodontitis signalisiert die Unfähigkeit des individuellen Abwehrsystems. Wenn das individuelle Abwehrsystem es nicht schafft, sich gegen die Masse der degenerativen Mikroorganismen zu behaupten, warum nicht die regenerativen Mikroorganismen selbst zu Hilfe nehmen?² Nach dem Dominanzprinzip wird dann die zahlenmäßig stärkere regenerative Gruppe die destruirenden abbauenden Mikroorganismen verdrängen.

Effektive Mikroorganismen (EM) wirken dabei über verschiedene Mechanismen. Sie verdrängen die pathogenen Mikroorganismen nach dem Dominanzprinzip, neutralisieren den pH-Wert

auf 7,4, produzieren Enzyme, die für die Verdauung von Speiseresten in der Mundhöhle erforderlich sind, verhindern Gärung und Fäulnis, reduzieren Mundgeruch, beeinflussen positiv den Biofilm, verhindern Zahnsteinbildung, reduzieren die Entstehung von Zahnhalsüberempfindlichkeiten, fördern die Sekundärdentin-Entstehung und produzieren Antioxidantien.¹¹

Behandlungsablauf

Zu Therapiebeginn und zum Abschluss der Therapie erfolgt eine Diagnostik. Diese umfasst: Untersuchung, aMMP-8-Test, Röntgen, Fotos, Taschenmessung, Furkationsbestimmung, Zahnlockerungsmessung, Hygieneindex, Entzündungsindex.

1. Professioneller Part:

- Schaffung hygienischer Verhältnisse (inklusive Restaurationsränder)
- Korrektur von Fehlbelastungen und Frühkontakten

- regelmäßige professionelle Reinigung im jeweils individuell erforderlichen Abstand – Biofilmmanagement
- Einbeziehung periapikaler Läsionen in die Therapie

2. Home Part: Umstellung des Patienten in seiner häuslichen Pflege auf Effektive Mikroorganismen

Der Patient putzt morgens und abends mit der EM-Zahncreme. Einmal täglich empfehlen wir, die Interdentalbürste in die EM-Zahncreme einzutauchen und so die Interdentarräume zu reinigen. Bei einer Parodontitis ist es notwendig, den gesamten Patienten in die Therapie der Entzündung einzubeziehen. Es gibt kein extraindividuelles Abwehrsystem für die Zähne, sondern es gibt nur ein einheitliches System – und dieses schwächt.

Zur Unterstützung des Abwehrsystems sollten die drei stark mit Mikroorganismen besiedelten Bereiche in die parodontale Therapie einbezogen werden. Wir nutzen in der Therapie mit EM für den Mund EMIKO Zahncreme, für den Darm EMIKO SAN und für die Haut (Waschen, Duschen, Haarewaschen) EMIKO Seife. Die mikrobielle Umgestaltung erfolgt allmählich und benötigt bis zu drei Monate.

Der regelmäßige professionelle Part und die Therapie des Bone Remodeling führen zu deutlicher Taschenreduktion, wodurch sich die regenerative Situation für die Effektiven Mikroorganismen weiter verbessert.

Effektive Mikroorganismen sind eine instabile Gruppe von 80 natürlich vorkommenden Mikroorganismenarten aus fünf Familien, die ständig aktiviert werden müssen.

INFORMATION

Dr. Ronald Möbius,
M.Sc. Parodontologie
 Fax: 038483 31539
 info@moebius-dental.de
 www.moebius-dental.de

Infos zum Autor



Literaturliste



Für Sie ist es initiale Karies. Für manche Patienten ist es mehr.

Auch wenn die Angst vorm Behandlungsstuhl unbegründet ist, ist sie nicht gleich verschwunden. Wir von DMG eröffnen Ihnen und Ihren Patienten alternative Behandlungschancen – zum Beispiel mit der schonenden Icon-Kariesinfiltration.

Dental Milestones Guaranteed.
Entdecken Sie mehr von DMG auf
www.dmg-dental.com



DMG

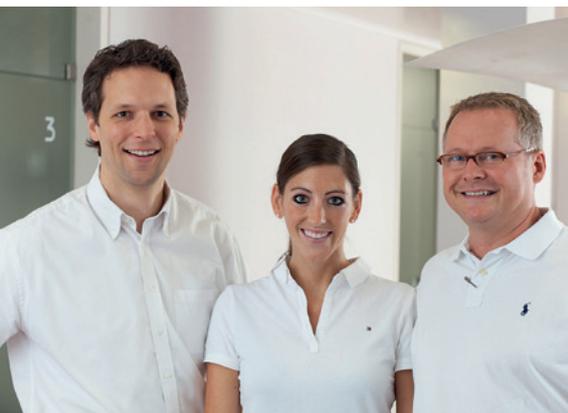
Jörg Pinder

„Weil Patientensicherheit an erster Stelle steht“

ANWENDERBERICHT Das heilende Wasser aus der rund 2.300 Meter tief im Boden verborgenen Desiderius-Quelle kommt in ihrer Gemeinschaftspraxis in Bad Aibling zwar nicht zum Einsatz – die Zahnärzte Jörg Pinder, Dr. Wolfgang Schleifenbaum und Dr. Dana Dinzenhofer-Kessler legen dennoch größten Wert auf die Gesundheit und das Wohlbefinden ihrer Patienten. Zusammen mit ihrem engagierten Team haben sie in Bayerns ältestem Moorheilbad nicht nur die schmerzarme Behandlung, sondern vor allem auch immer die Hygienequalität im Blick.

In unserer Gemeinschaftspraxis im Zentrum von Bad Aibling (Landkreis Rosenheim) versorgen wir zu dritt, gemeinsam mit zwei angestellten Zahnärzten, und einem großen Team an Zahnarzthelferinnen zahlreiche jüngere und ältere Patienten aus der Umgebung. Durch die Vielzahl an Behandlern ist unser Leistungsspektrum breit gefächert. Die Schwerpunkte liegen aber auf der Implantologie und Prophylaxe. Sowohl meine Mitinhaber als auch ich sind implantologisch ausgebildet. Besonders bei komplexen Patientenfällen kommt uns diese Gemeinsamkeit zugute, dann können wir uns untereinander fachlich beraten. Aber auch die endodontische Behandlung sowie KONS und Prothetik spielen bei uns eine wichtige Rolle. Wir verfügen über ein eigenes Praxislabor, das von einem Zahntechnikermeister geführt und von weiteren sechs Zahntechnikern unterstützt wird. So können wir eine engstmögliche Zusammenarbeit zwischen Patienten, Zahnarzt und Zahntechniker realisieren.

In der Bad Aiblinger Gemeinschaftspraxis Dr. Wolfgang Schleifenbaum, Dr. Dana Dinzenhofer-Kessler und ZA Jörg Pinder (v.l.) wird Sicherheit und Hygiene großgeschrieben.



Die Praxisinhaber setzen auf moderne, bedienerfreundliche Dentaltechnik, damit das gesamte Team mit den einzelnen Abläufen problemlos zurechtkommt.

Kampf den Keimen

Unser Ziel ist es, den Volkskrankheiten Parodontitis und Karies mit allen Mitteln zu Leibe zu rücken. Deshalb sind in unserer Praxis insgesamt sieben Prophylaxeassistentinnen tätig. Mithilfe unserer gut ausgebildeten ZMPs schaffen wir es, den Patienten ein umfangreiches Vorsorgeprogramm inklusive PZR und Fissurenversiegelung anzubieten. Dank modernem Recall-System stellen wir eine intensive und individuelle prophylaktische Betreuung sicher. Das wissen unsere Patienten zu schätzen und so können wir uns über eine mehrheitlich gute Compliance freuen. Das liegt eventuell auch daran, dass die Menschen, die zu uns in die Praxis kommen, sich als Bewohner einer Heil- und Kurregion generell stärker mit ihrem Wohlbefinden auseinandersetzen

und deshalb großen Wert auf ihre Zahngesundheit legen. Das bedeutet aber gleichzeitig, dass sie relativ anspruchsvoll sind, was unsere therapeutischen Leistungen und das gesamte Praxis-konzept angeht.

Stringentes Qualitätsmanagement

Um diesen hohen Ansprüchen auf ganzer Linie genügen zu können, folgen wir einem strikten Qualitätsmanagement. Dazu gehört einerseits, dass wichtige Entscheidungen stets ausführlich diskutiert werden und wir als Vorgesetzte unsere Mitarbeiter soweit als möglich in die Entscheidungsfindung einbeziehen. Wir streben eine stetige Verbesserung unserer Leistungen an und arbeiten immer möglichst patienten-, system- und prozessorientiert.

Außerdem pflegen wir enge Beziehungen zu unseren Lieferanten, weil uns die Qualität unserer Materialien wichtig ist.

Hygiene ist das A und O

Einen weiteren wichtigen Teil der Qualitätssicherung nimmt die Hygiene in der Praxis ein. Wir nehmen die Richtlinien des Robert Koch-Instituts sehr ernst und sind seit 2001 nach ISO 9001:2008 zertifiziert. Patienten- und Mitarbeiter-sicherheit steht für uns an erster Stelle. Für die grundlegende Struktur und einen reibungslosen Ablauf sorgt unsere Hygienebeauftragte. Wir vertrauen darüber hinaus auf moderne Technologien und Methoden, die uns die Einhaltung der jeweiligen Vorgaben weitestgehend erleichtern. Gleichzeitig dürfen Geräte, die im täglichen Praxisbetrieb zum Einsatz kommen, in ihrer Bedienung nicht allzu kompliziert sein. Jeder aus unserem Praxisteam soll problemlos mit der Handhabung zurechtkommen. Aus diesem Grund arbeiten wir bei der Aufbereitung zum Beispiel mit dem Autoklaven „Lina“ von W&H.

Bedienerfreundlichkeit muss sein

In unserer Praxis werden Instrumente wischdesinfiziert und im Thermodesinfektor gereinigt. Für die sich anschließende Sterilisation der Medizinprodukte



Abb. 3

Abb. 3 und 4: Auch bei der Hygiene legt die Praxis Wert auf Effizienz, Sicherheit und Bedienkomfort. Nach der Wisch- und Thermodesinfektion kommen die Medizinprodukte deshalb in den Klasse B-Sterilisator „Lina“ von W&H.

nutzen wir nun schon seit der Markteinführung den Lina-Sterilisator. Mit dieser Lösung sind wir mehr als zufrieden. Der Klasse B-Sterilisator ermöglicht uns einen einheitlichen und sicheren Hygieneprozess und spart zusätzlich auch noch deutlich Zeit. Besonders das übersichtliche Tastenfeld und die einfache Navigation sind für uns von Vorteil: Unsere Mitarbeiterinnen haben sich allesamt sehr schnell in die Anwendung eingearbeitet. Bei der Menüführung wurden Praxisbedürfnisse ideal erkannt. Programmwahl und Zyklusfreigabe erfolgen auf Knopfdruck. Und auch die Dokumentation ist jetzt wesentlich einfacher, denn die Protokolle werden automatisch auf einem USB-Stick aufgezeichnet. Die Daten müssen dann nur noch in unsere QM-Software übertragen werden.

Sicher für alle Risikoklassen

Das Konzept des W&H-Sterilisators kommt unserer Praxisphilosophie sehr entgegen. Da Lina ausschließlich mit Klasse B-Zyklen arbeitet, der für alle Risikoklassen dentaler Materialien und Instrumente geeignet ist, sind Fehler – beispielsweise aufgrund von Unsicherheiten bei der Programmwahl – ausgeschlossen. Dank des speziellen ECO-B-Programms können wir kleine Beladungsmengen besonders schnell und energieeffizient aufbereiten. In weniger als 30 Minuten können wir mit Lina verpackte Hohlinstrumente sterilisieren und trocknen. Aber auch unserem teilweise hohen Instrumentendurchsatz ist Lina optimal gewachsen.

Mitarbeiter glücklich – Chef zufrieden

Unseren Mitarbeiterinnen ist noch ein weiterer Vorteil des Geräts aufgefallen, der für mich zu Beginn nicht gleich

offensichtlich war: Der Lina-Sterilisator ist sehr leise. Zusammen mit einer automatischen Türverriegelung, einem drehbaren Trayträger und vielen weiteren, auf den ersten Blick eher unscheinbaren, Funktionen macht Lina das Arbeiten im Sterilisationsraum wesentlich entspannter. Gerade in puncto Ergonomie und Zeitersparnis. Unser Personal freut sich über den reduzierten Stresspegel und uns als Arbeitgeber gibt diese Tatsache ein gutes Gefühl.

Mehr Sicherheit, mehr Zeit und weniger Stress sind die Ziele unseres Qualitäts- und Hygienemanagements. Davon profitieren wir alle – Mitarbeiter, Patienten und Behandler. Hierfür benötigen wir neben personellem Engagement ebenfalls eine adäquate technologische Grundlage, die auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten ist. In Lina haben wir einen soliden, elementaren Praxishelfer gefunden, der genau diese Anforderung erfüllt.

INFORMATION

**Zahnärzte Gemeinschaftspraxis
ZA J. Pinder, Dr. W. Schleifenbaum,
Dr. D. Dinzenhofer-Kessler**
Irlachstraße 1
83043 Bad Aibling
Tel.: 08061 3959-0
info@zahn-centrum.de
www.zahn-centrum.de

Infos zum Autor



W&H Deutschland
Infos zum Unternehmen



Abb. 4



Jenny Hoffmann

„Kompass Stiftsysteme“ – Von der Indikation zum korrekten Stift

HERSTELLERINFORMATION Für jede Indikation den passenden Stift – so lautet der Wunsch von Zahnärzten bei der Suche auf dem großen Markt der postendodontischen Versorgungsmöglichkeiten. Wie praktisch, wenn dann ein Kompass schnell Orientierung bietet, der den Zerstörungsgrad eines Zahnes und die konkrete Indikation auf einen Punkt bringt und daraus einen oder mehrere Wurzelstifte empfiehlt.

Für die Wahl des korrekten Wurzelstiftes müssen am Behandlungsstuhl die folgenden Kriterien erwogen werden: Wie stark ist der Zahn horizontal bzw. vertikal zerstört? Handelt es sich um eine Einzelzahnrestauration, ein Stumpfaufbau-Composite, eine Vollkeramik- bzw. Metallkrone, eine geschlossene Zahnreihe? Oder ist es vielmehr eine Brücke bei Teilbezahnung, eine teleskopierende Prothese oder Modellguss auf Kronen? Und was tun bei Bruxismus? Alle diese Kriterien müssen in die Entscheidungsfindung einfließen. Um jeder Indikation gerecht zu werden, entwickelte Komet eine große Stiffamilie (ER System, OptiPost, Vario und BKS) mit jeweils abgestimmtem Instrumentarium für die Stiffbettpräparation.

Einzelzahnrestauration: Glasfaserverstärkte Compositestifte, wie der ER DentinPost und der vollständig beschichtete ER DentinPost Coated eignen sich vor allem für wenig angegriffene Zahnschubstanz zum direkten Aufbau. Der Werkstoff „Glasfaserverstärktes Composite“ vereint ein dentinähnliches Elastizitätsmodul mit hoher Festigkeit und Ästhetik. Stifte aus Reintitan, beispielsweise der neue und dank seiner Beschichtung erste zahnfarbene Titanstift ER TitanPost X Coated oder auch der bewährte gestufte OptiPost kommen optimalerweise bei höherem Zerstörungsgrad zum Einsatz. Sie sind besonders belastbar und halten die Restauration stabil, auch wenn nur noch wenig Zahnschubstanz vorhanden ist.

Brücke und teleskopierende Prothese: Wurzelstifte aus Reintitan empfehlen sich ebenfalls bei der Insertion von Brücken, teleskopierenden Prothesen und beim Modellguss auf Kronen. So verfügt zum Beispiel der zahnfarbene TitanPost X Coated dank vollständiger Silikatisierung, Silanisierung und haftvermittelnder Polymerschicht über eine hervorragende Retention. Durch seine kurze Verankerungstiefe wird die Wurzel nur minimal geschwächt. Um bei sehr hohem Zerstörungsgrad eine hohe Belastbarkeit und Stabilität zu erzielen, kann auch auf Stifte für den Einstückguss oder Anguss aus dem ER System zurückgegriffen werden.

Stifte bei Bruxismus: Leiden Patienten unter Bruxismus, wirken große Kräfte auf den Stiffaufbau, deshalb ist auch

hier die Verwendung von Titan bzw. anderer Metalle angezeigt, die ausreichend stabil sind. Stifte aus Kunststoff sind weniger geeignet.

Geteilter und provisorischer Aufbau: Bei mehrwurzeligen Zähnen kann der gegossene Aufbau durch einen oder mehrere ER-Stabilisierungstifte unterstützt werden. Speziell für die temporäre Versorgung und um apikale Hohlräume mit einer Einlage versehen zu können, eignet sich ein verkürzter Titanstift (ER TMP), der mit provisorischem Zement befestigt werden sollte. Noch mehr Informationen zu den einzelnen Stiften sowie wertvolle Anwendungstipps können Zahnärzte im „Kompass Stiftsysteme“ nachschlagen. Wer die Stifte mit dem dazu passenden Composite-System einsetzen möchte, findet hierzu eine reich bebilderte Step-by-Step-Anleitung. Damit bietet der DIN A5-Kompass alles, was für das Setzen von Wurzelstiften vonnöten ist.

Endodontie richtig abrechnen: Als am 1. Januar 2012 die neue GOZ 2012 in Kraft trat, wurden zahlreiche Gebührenpositionen an den aktuellen Stand der Wissenschaft angepasst – nicht so im Fachgebiet Endodontie. Das Team der endodontologischen Fachpraxis befindet sich also in einem steten Lernprozess, um aktuell und korrekt abrechnen zu können. Zur Unterstützung bietet Komet in Zusammenarbeit mit dem Abrechnungsspezialisten PRAXIS PLAN GbR® einen „Abrechnungsleitfaden Endodontie“ mit hilfreichen Tipps an. Sowohl der kostenlose „Kompass Stiftsysteme“ als auch der „Abrechnungsleitfaden Endodontie“ können über den persönlichen Fachberater oder direkt aus Lemgo bei Komet Dental angefordert werden.

INFORMATION

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
Trophagener Weg 25, 32657 Lemgo
Tel.: 05261 701-700
info@kometdental.de
www.kometdental.de

Infos zum Unternehmen



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



FAQs zur Lachgassedierung

HERSTELLERINFORMATION Die zahnärztliche Sedierung mit Lachgas, bekannt seit über 150 Jahren, findet immer mehr Zuspruch und Anwendung im modernen Behandlungsalltag. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Zurückgehende Abdeckung ambulanter Anästhesieleistungen, steigende Nachfrage seitens der Patienten nach schonenden, angstfreien Behandlungen sowie schlichtweg der Wunsch des Behandlers, stressfrei in einer sicheren und kontrollierbaren Umgebung zu arbeiten. Welche Gründe auch immer einen Zahnarzt dazu bewegen, die Integration der Lachgassedierung in das eigene Behandlungsspektrum in Erwägung zu ziehen – die folgenden Fragestellungen können die Entscheidung auf eine solide Basis stellen.

„Woher erhalte ich erste Fachinformationen?“

Will man sich zunächst auf klassische Weise in das Thema einlesen, kann man auf eine sehr junge, deutschsprachige Literatur zurückgreifen. Die beiden Fachbücher „Dentale Sedierung“ (2011) und „Lachgas“ (2013) von Dr. Frank G. Mathers bieten eine hervorragende Möglichkeit, sich in die Thematik einzulesen und sich schon mit reichlich Detailwissen auszustatten. Fehlt einem hierzu die Zeit, erhält man im Web gebündelte Fachinformation unter anderem auf www.sedierung.com. Auch die Webseite der Deutschen Gesellschaft für dentale Sedierung e.V. www.dgfds.de bietet einen ersten Einblick in eine fachliche Betrachtungsweise. Dort finden sich neben Fachinformationen auch die Richtlinien für die Ausbildung und Zertifizierung.

„Was sind eigentlich die entscheidenden Vorteile der Methode?“

Die Methode ist nicht nur äußerst sicher, sondern vor allem für Patient und Behandler sehr komfortabel. Die Sedierung ist mit wenig Zeitaufwand verbunden und der Patient benötigt nach der Behandlung keine lange Aufwachzeit, sondern kann schon kurz nach Beendigung der Inhalation die Praxis alleine verlassen. Das Einsatzgebiet sind Patienten aller Altersgruppen, vor allem Angstpatienten oder Menschen mit starkem Würge- oder Schluckreflex.

„Was muss ich investieren?“

Im nächsten Schritt empfiehlt sich eine Auseinandersetzung mit der notwendigen und benötigten Technik in der Praxis und der erste Kontakt zur Industrie. Definitiv zu empfehlen ist hierbei eine Vorführung der Technik und Methodik in der eigenen Praxis. Eine solche Vorführung dauert in der Regel 1,5 Stunden und wird von der Firma BIEWER medical

kostenfrei und unverbindlich angeboten. In der Regel sind keinerlei bauliche Veränderungen in den Räumlichkeiten notwendig, sodass sich der Investitionsrahmen sehr genau kalkulieren lässt. Mobile Systeme kosten momentan auf dem Markt zwischen 5.000 und 7.500 EUR.

„Welche Gerätetechnik ist zu empfehlen?“

Mobile Systeme wie der sedaflow® slimline Digital der Firma BIEWER medical bieten eine moderne und flexible Einheit, um die Lachgassedierung unkompliziert in die Praxis zu integrieren. Alles befindet sich direkt integriert im Systemwagen. Das Flowmeter, das Herzstück jedes Lachgassystems, ist dabei in digitaler und analoger Variante möglich. Dies ist die Mischeinheit für die Gase Lachgas und Sauerstoff. Über das angeschlossene Patientenschlauchsystem wird über eine Nasenmaske das Gasgemisch dem Patienten zur Inhalation zugeführt. Die Nasenmasken von BIEWER medical gibt es in insgesamt drei verschiedenen Arten sowie zahlreichen Größen und Duftnoten. Für den Patienten spielt der Tragekomfort der Maske eine erhebliche Rolle, wie die Methode empfunden und bewertet wird.

„Welchen wirtschaftlichen Beitrag leistet die Lachgassedierung?“

Die Sedierung mit Lachgas kann direkt mit dem Patienten als „Leistung auf Verlangen“ abgerechnet werden. Langjährige Anwender empfehlen hierbei Raten ab 50 EUR pro 30 Minuten.

Es gibt viele verschiedene Modelle, die erfolgreich umgesetzt werden. So greifen auch erfolgreich Praxiskonzepte, die die Lachgassedierung den Patienten kostenfrei anbieten, da ihnen so überhaupt erst die Möglichkeit geboten wird, zahnärztliche Leistungen am Patienten zu vollziehen und auch entsprechend zu fakturieren. Auf der anderen Seite gibt es auch Praxen, die Pauschalbeträge von bis zu 200 EUR abrechnen. Die Kosten einer 30-minütigen Behandlung kann man auf circa 10 EUR herunterbrechen, sodass schon wenige



Modern und flexibel – das mobile Lachgas-System sedaflow® slimline Digital von BIEWER medical.

Behandlungen pro Monat eine zügige Amortisation der Investition bedeuten. Der wahre wirtschaftliche Mehrwert liegt neben den direkten Einkünften in einem verbesserten Workflow, einer stressfreien und zeiteffektiven Behandlung, verminderter Abbruchquote bei Angstpatienten und „Würgern“ sowie natürlich auch ein Zugewinn an neuen Patienten durch das neue, interessante Angebot der Lachgassedierung.

„Fortbildung ganz sicher – aber welche?“

Ebenso wichtig wie die Technik ist eine qualifizierte Ausbildung, die den Anwender auch rechtlich absichert. Bei der Auswahl des Schulungsanbieters sind die offiziellen Richtlinien zu den deutschen Ausbildungsstandards von der Deutschen Gesellschaft für dentale Sedierung e.V. (DGfDS) eine große Hilfe. Diese schreiben eine Schulungsdauer von mindestens zwei Tagen vor und machen auch Vorgaben zu den Inhalten der Kurse. So sollten diverse Ein-Tages- oder Schnupperkurse bei

der Wahl ausgeschlossen werden. Seminare des Kölner Instituts für dentale Sedierung umfassen die vorgeschriebenen zwei Tage und achten immer auf eine adäquate Gruppengröße.

Geleitet werden die Kurse von dem Anästhesisten und Gründer des Instituts Dr. Frank G. Mathers, der viel Erfahrung durch seine Arbeit in Zahnarztpraxen einfließen lässt. Neben den fachlichen Themen zur Sedierung werden auch Punkte wie Abrechnung, Patientenkommunikation und Marketing aufgegriffen. Diese praxisrelevanten Informationen werden von einem langjährigen Anwender aus dem Kreis der Deutschen Gesellschaft für dentale Sedierung e.V. vermittelt.

Ergänzend zur Theorie sind praktische Übungen ein ganz wichtiger Bestandteil der Kurse, um den professionellen Umgang mit der Gerätetechnik zu erlernen. Durch das gegenseitige Sedieren werden wichtige Erfahrungen mit Lachgas, der technischen Applikation sowie der Wirkungsweise ge-

sammelt. Wie in den Richtlinien vorgegeben, wird ein weiterer Kursteil dem Notfallmanagement gewidmet. Die lebensrettenden Sofortmaßnahmen sollte jedes Praxisteam beherrschen. Auch wenn die fachgerecht ausgeführte Lachgassedierung absolut sicher ist, kann es grundsätzlich immer zu Notfällen kommen.

INFORMATION

BIEWER medical Medizinprodukte

Hans-Böckler-Straße 3

56070 Koblenz

Tel.: 0261 988290-60

info@biewer-medical.com

www.biewer-medical.com

Infos zum Unternehmen

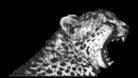


ANZEIGE

DIE PRAXISSOFTWARE MIT WACHSTUMSPOTENZIAL



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



CHARLY

Dentale Lokalanästhesie: Individuell ausgerichtet und schonend zugleich

ANWENDERBERICHT Die Anforderungen an eine für den Patienten sichere und verträgliche dentale Lokalanästhesie bestimmen neben der Art des Eingriffs auch die körperliche Konstitution und den Erkrankungsstatus des Patienten. Die Schmerzausschaltung sollte stets individuell angepasst werden.¹ Dafür bieten Lokalanästhetika mit unterschiedlich konzentrierten Vasokonstriktoren und Präparate ohne Adrenalin in der Praxis eine größtmögliche Flexibilität.



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3

Deutlich wird die patientenbedingte Notwendigkeit einer individuellen Lokalanästhesie an zwei männlichen Patienten, die sich für die Eingliederung einer Krone bei uns in Behandlung befinden. Auf den ersten Blick ähneln sich beide Patienten: Sie sind um die 50 Jahre alt und weisen die gleiche körperliche Konstitution auf. Es gibt keine äußeren und unmittelbar wahrnehmbaren Anzeichen für eine Risikoeinstufung. Beim obligatorischen Blick in die Patientenakte wird der Unterschied deutlich: Bei einem der beiden Patienten ist ein Engwinkelglaukom diagnostiziert. Diese Erkrankung wird im Rahmen der Standardanamnese in unserer Praxis bei der Aufnahme des Patienten abgefragt. Regelmäßige Aktualisierungen alle zwei Jahre stellen sicher, dass hinzugekommene Erkrankungen bei bekannten Patienten erfasst werden. Auch im Aufklärungsgespräch prüfen wir nochmals die aktuellen Gegebenheiten.

Zwei ähnliche Eingriffe

Auf diese Weise können wir auch den 54-jährigen Patienten als für die Lokalanästhesie risikobehafteten Patienten identifizieren. Er ist seit einigen Jahren Patient in unserer Praxis, stellt sich nun außerhalb der Routineuntersuchungen mit einer Fraktur am Frontzahn 42 vor (Abb. 1). Voraus ging der Aufbiss auf einen harten Bestandteil des Essens. Im Sinne einer ästhetischen und funktionalen Restauration entscheiden wir uns für die adhäsive Versorgung mit einem Veneer (Abb. 2 und 3).

Abb. 1: Ausgangssituation mit frakturiertem 42. **Abb. 2:** Veneer 42 auf dem Modell. **Abb. 3:** Ansicht nach adhäsiver Befestigung des Veneers 42.

Eine ähnliche Behandlung steht einem 48-jährigen Patienten bevor: Statt eines Frontzahnes ist bei ihm der Molar 36 mit einer Krone zu versorgen. Der Zahn erhielt bereits mehrere Kavitätenpräparationen. Die Stabilität der residualen Krone war zuletzt stark eingeschränkt. Eine vollkeramische Krone (Abb. 4) soll den Zahn seiner vollwertigen Funktion wieder zuführen. Nach der Präparation des Kronenstumpfes (Abb. 5) nahmen wir den Abdruck und ließen die Krone fertigen. Die adhäsive Befestigung erfolgt in einem Folgetermin (Abb. 6).

Zwei unterschiedliche Lokalanästhesien

Sowohl für die Präparation des Zahnes als auch für die adhäsive Befestigung der Krone ist die dentale Lokalanästhesie angezeigt. Wir verwenden in der Praxis 4%iges Articainhydrochlorid (Ultracain, Sanofi), womit wir hinsichtlich Produktqualität, schnellem Wirkeintritt, guter Wirkungstiefe und optimaler Patientenverträglichkeit die beste Erfahrung gemacht haben. Ultracain bietet uns mit zwei verschiedenen Adrenalinkonzentrationen und mit einem Präparat ohne Adrenalin eine große Flexibilität, um die Anästhesie individuell auf den Patienten und die Behandlung anzupassen. Bei Routineeingriffen wie der Präparation und Befestigung einer Krone vertrauen wir häufig auf die moderate Adrenalinkonzentration von 1:200.000 (Abb. 7). Auf die höhere Konzentration von 1:100.000 setzen wir vor allem bei chirurgischen Eingriffen. Dabei schätzen wir die größere Blutleere am Ort des Eingriffes. Die 4%ige Wirkstoffkonzentration gewährleistet bei beiden Präparaten eine für den jeweiligen Zweck ausreichend lange und tiefe Wirkung.

Die Lokalanästhetika zeichnen sich durch ihre hohe Wirkzuverlässigkeit und Verträglichkeit für den Patienten aus. Es ist dennoch bekannt, dass die Vasokonstriktoren häufiger zu Komplikationen führen können als der Wirkstoff Articain selbst.² Neben multimorbiden Patienten und denjenigen mit kardiovaskulären Erkrankungen gibt es weitere Einschränkungen, die gegen eine Lokalanästhesie mit Vasokonstriktor sprechen.³ Oftmals erfordert die Behandlungsdauer auch keine durch Adrenalin verlängerte Wirkzeit.

Kontraindikation für Vasokonstriktor: Engwinkelglaukom

Als Kontraindikation für die Injektion von Adrenalin gilt ein Glaukom mit engem Kammerwinkel.¹ Daher entscheiden wir uns bei dem Patienten mit Engwinkelglaukom bei allen Behandlungsschritten für die Leitungsanästhesie des Nervus mentalis am Foramen mentale mit Ultracain ohne Adrenalin (Abb. 8), um das Unterkieferfrontzahnggebiet ab



Abb. 4: Vollkeramische Krone 36 auf dem Modell.

dem ersten Prämolaren zu anästhesieren. Dazu wird intraoral die Kanüle apikal der Wurzelspitzen zwischen den beiden Prämolaren von lateral bis zum Knochenkontakt vorgeschoben und nach negativer Aspiration werden etwa 0,5 bis 1 ml injiziert. Nach einer Latenzzeit von fünf Minuten erzielen

wir die vollständige Anästhesie, die wir auch von Präparaten mit Vasokonstriktor kennen. Auch die Wirkdauer stellte sich für den etwa 30-minütigen Eingriff als ausreichend heraus. Käme es während der Behandlung zu unerwarteten Verzögerungen, würden wir bei Bedarf im Rahmen der fraktionierten Anästhe-

ANZEIGE

id infotage dental 2016

Innovationen entdecken. Produkte erleben.



Ihr Branchen-Treffpunkt:

- Neueste Entwicklungen
- Innovative Produkte
- Neue Impulse
- Vortragsforum „dental arena“

Jetzt schon vormerken:

- Düsseldorf · 10. Sept.
- München · 8. Okt.
- Frankfurt/M. · 11./12. Nov.

Hamburg · 30. April 2016
Messegelände






www.infotage-dental.de



Abb. 5



Abb. 6



Abb. 7



Abb. 8

Abb. 5: Ausgangssituation mit präpariertem Kronenstumpf 36. Abb. 6: Ansicht nach adhäsiver Befestigung der Krone 36. Abb. 7: Ultracain-Ampullen mit der Adrenalin-konzentration 1:200.000 (oben) und ohne Adrenalin (unten). Abb. 8: Injektion des vasoconstrictorfreien Lokalanästhetikums als Leitungsanästhesie des Nervus mentalis am Foramen mentale.

sie die Wirkdauer durch Nachspritzen verlängern können. Bei einer späteren Nachuntersuchung gibt der Patient eine postoperative Weichgewebsanästhesie von etwa 30 Minuten nach Verlassen der Praxis an.

Fazit: Es geht auch ohne Adrenalin

Die Literatur im Allgemeinen und die beiden skizzierten Behandlungsfälle im Besonderen zeigen, dass es nicht die eine lokalnästhetische Lösung für alle Patienten geben

kann. Ziel muss es sein, eine auf den Patienten zugeschnittene, für ihn sichere und für den Eingriff adäquate Schmerzausschaltung zu erreichen. Eine zuverlässige Anamnese stellt sicher, dass auch auf den ersten Blick nicht ersichtliche Erkrankungen berücksichtigt werden.

Auch wenn wir in anderen Fällen die Vorzüge des moderaten Vasokonstriktor-Einsatzes von 1:200.000 schätzen, hat sich das adrenalinfreie Lokalanästhetikum für Routineeingriffe, bei Risikopatienten und Adrenalin-Kontraindikationen als adäquate Alternative bewährt. Die sehr gute Zuverlässigkeit, Wirktiefe und Verträglichkeit von Ultracain ohne Adrenalin stehen den vasoconstrictorhaltigen Präparaten in nichts nach. Zudem profitieren die Patienten nach der Behandlung von einer geringen postoperativen Weichgewebsanästhesie.

ANZEIGE



- 1 Daubländer und Kämmerer. Lokalanästhesie im Alter. zm – Zahnärztliche Mitteilungen 2012; 102: 38–45.
- 2 Halling. Zahnärztliche Pharmakologie. Spitta Verlag GmbH & Co. KG. Balingen, 2008.
- 3 Halling. Dentale Lokalanästhesie mit Articain – Adrenalin-konzentration auf individuelle Patientenkonstitution und Indikation abstimmen. zm – Zahnärztliche Mitteilungen (19/2015).

INFORMATION

Dr. Gerwalt Muhle, M.Sc. mult.
Zahnärztliche Praxen Dr. Muhle & Partner
Landshuter Straße 1
10779 Berlin
Tel.: 030 2187781
www.dr-muhle.com

Infos zum Autor





Rohstoffkreisläufe dentalmedizinischer Abfälle in Deutschland

ARTIKELREIHE – TEIL 3 Wie wird Amalgam recycelt – Meine Plombe, Deine Plombe?



Im Jahre 1984 fragten sich die Westberliner Abwasserbetriebe, woher die hohen Quecksilberkonzentrationen im Abwasser kommen. Sie beauftragten ein Berliner Ingenieurbüro, den Ursachen nachzugehen. Es gab zwei wesentliche Ursachen. Erstens: Die Berliner Mauer war zwar überall gegenwärtig, doch dies galt nicht für die Abwasserkanalisation. Ostberliner Galvanikbetriebe leiteten ihre mit Quecksilber belasteten Abwässer ungefiltert in die öffentliche Kanalisation. Zweitens: Auch die dentalen Prozessabwässer aus der Patientbehandlung gingen ungefiltert in das Abwassernetz. Das quecksilberhaltige Füllungsmaterial Amalgam wurde auf beiden Seiten der Mauer eingesetzt und belastete in erheblichen Mengen das Abwasser. Schwermetalle aller Art, doch besonders Quecksilber, führen zu großen Problemen bei der Wasseraufbereitung in Kläranlagen.

1989 wurde auf der internationalen Fachmesse IDS der erste Amalgamabscheider vorgestellt und die Pflicht zur Reduzierung der Amalgamfracht vor Einleitung in das öffentliche Abwassernetz folgte unmittelbar.

Heute ist der Amalgamabscheider in jeder Praxis zu finden und regelmäßig ist der Sammelbehälter im Amalgamabscheider zu tauschen. In diesem Behälter befindet sich eine graue Masse, die sich aus vielen Stoffen zusammensetzt. Wesentlicher Bestandteil ist das Amalgam. Neben einem Wasseranteil von ca. 70 Prozent des Gesamtvolumens findet man in dem Abscheidegut aber auch Organik, Rückstände aus der Prophylaxebehandlung und weitere Schwermetalle, die z.B. durch das Einpassen von Brücken und Kronen (Schleifstäube) in den Behälter gelangen.

In Deutschland gab es damals keine Recycling-Technologie für Amalgam. Im Laufe der Zeit erkannten die Entsorger, dass dieser unangenehm riechende Abfall wertvolle Metalle enthält. Allen voran Silber und Quecksilber. Es stellte sich jedoch heraus, dass sich auch Spuren von Gold und Platin in den Schlämmen wiederfinden.

Heute gibt es ein sehr aufwendiges Recyclingverfahren für Amalgamschlämme:

1. Entwässern

Zunächst ist der hohe Wasseranteil zu reduzieren. Hierfür gibt es verschiedene Möglichkeiten. Was im kleinen Maßstab in der Praxis stattfindet (Abscheidung durch Zentrifugalkraft oder durch Schwerkraft/Sedimentation), erfolgt in größeren Dimensionen bei den Entsorgern. Die enretec GmbH geht z.B. wie folgt vor:

Die Amalgamauffangbehälter werden in einer speziellen Waschanlage geleert und einer ersten Reinigung unterzogen. Der Inhalt der Behälter und das Waschwasser werden durch eine riesige Zentrifuge geleitet. Dort verbleibt der Großteil des Amalgams sowie der weiteren Schwermetalle und kann mit einer geringen Restfeuchte entnommen werden. Das entstandene Abwasser, welches noch immer Spuren von Schwermetallen enthält, wird erneut zentrifugiert und anschließend chemisch-physikalisch behandelt. Die letzten Schwermetalle setzen sich in einer Schlacke ab, die auch zentrifugiert wird. Übrig bleibt Abwasser, welches nahezu frei ist von Schwermetallen. Dieses wird in einer Tankanlage gesammelt, um es in einer speziellen Verbrennungsanlage zu beseitigen.

2. Entquecken

Anschließend wird das getrocknete Amalgam in eine Entqueckungsanstalt verbracht. Dort wird in einem speziellen Destillationsverfahren das Quecksilber in einem hohen Reinheitsgrad zurückzugewonnen. Aufgrund der guten Qualität kann das reine Quecksilber wieder dem Rohstoffkreislauf zugeführt und z.B. erneut für die Herstellung von Amalgam genutzt werden.

3. Scheiden

Nachdem das Amalgam entqueckt wurde, bleibt ein graues Pulver frei von Quecksilber und Organik übrig. Dieses geht in eine Scheideanstalt. Mithilfe der unterschiedlichen Schmelzpunkte der Schwer- bzw. Edelmetalle wird das Silber, aber auch in sehr geringen Mengen Gold, Platin und Palladium zurückgewonnen.

Auch wenn der Recyclingprozess sehr zeit- und kostenaufwendig ist, können die Entsorger aufgrund der Verwertungserlöse aus den Edelmetallen die Amalgamauffangbehälter kostenfrei für ihre Kunden entsorgen.

Und nicht zu vergessen: Auch Amalgamüberschüsse, extrahierte Zähne mit Amalgamfüllungen und die Filtersiebe zwischen Speibecken und Amalgamabscheider sind als Sonderabfall zu entsorgen. Ebenso sind Amalgamkapseln aufgrund der hohen Quecksilberrückstände als gefährlicher Abfall zu entsorgen. Da mit Amalgamkapseln keine Verwertungserlöse erzielt werden können, ist die Entsorgung dieses Abfalls stets kostenpflichtig. Der sensible Umgang mit Amalgamabfällen ist unermesslich wichtig für einen gesunden Wasserkreislauf. Noch bis vor Kurzem wurden die Klärschlämme aus den Klärwerken zu einem hohen Anteil als Dünger in der Landwirtschaft eingesetzt. Die Quecksilberrückstände in den Klärschlämmen führen zu entsprechenden Konzentrationen in der Natur und Landwirtschaft. Die EU hat inzwischen die zulässigen Werte für verschiedene Schwermetalle in Klärschlämmen drastisch reduziert, in dessen Folge die Schlämme meist teuer verbrannt werden müssen.

Meine Plombe, Deine Plombe? Ja, das kann man so sagen, da die beiden Hauptkomponenten Quecksilber und Silber recycelt werden und in den Rohstoffkreislauf zurückgehen.

Ihre Carola Hänel

INFORMATION

Carola Hänel

Fachberaterin für Umweltrecht,
Schwerpunkt Medizin



Carola Hänel



Infos zur Autorin

Zahnersatz

Modellgussprothesen – mehr als nur eine Notlösung

Kostenreduktionen im Gesundheitswesen haben bei vielen Praktikern dazu geführt, für preisbewusste Patienten nach kostengünstigen und funktionellen Lösungen zu suchen, die durch das mediale Übergewicht der Implantologie und der Digitalisierung in den Hintergrund der Aufmerksamkeit gerückt sind. Hierzu zählt die Modellgussprothese, die heute auch in ästhetischer Hinsicht schon lange keine Notlösung mehr sein muss. Gerade für Parodontitispatienten, die z.B. aufgrund von Kieferknochenschwund, nicht



arretierter Parodontitis und ggf. mangelnder Mundhygiene nur schwer Implantate erhalten können, ist die Modellgussprothese mit all seinen Verankerungsmöglichkeiten eine gut geeignete Versorgungsvariante. Herkömmlicher Klammermodellguss oder auch Teleskopgeschiebe oder Riegelversorgungen können für diese Patienten eine gute Möglichkeit sein, um schönen Zahnersatz mit guter Prognose zu erhalten. Auch im Frontzahnbereich werden so ästhetisch hervorragende Ergebnisse erzielt. PERMADENTAL bietet als Komplettanbieter neben anderen Versorgungen auch den klassischen Modellguss, außer in CoCrMo (Kobalt-Chrom-Molybdän) auch für Allergiepatienten in Titan an. Als vollkommen metallfreie und monomerfreie Versorgung für Allergiepatienten bieten sich RESURE-Prothesen an. Hier bestehen auch Klammern und Gerüst aus monomerfreiem, thermoplastischem Kunststoff (Vertex™, ThermoSens).

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

Spektrometer

Präzise Goldbestimmung für Praxis und Labor

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

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



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

metalvalor Deutschland GmbH
Tel.: 00800 63825825
www.metalvalor.com

Implantologie

Neues Chirurgie-Set unterstützt minimalinvasive Verfahren

„Keep it simple“ – ist Anspruch und Philosophie zugleich von Nature Implants. Das neue Chirurgie-Set passt daher genau in das Gesamtbild und bestehende Produktportfolio des Unternehmens. Frei nach der Maxime „Klasse statt Masse“ ist das Set verständlich konzipiert und erfüllt gleichzeitig höchste Qualitätsanforderungen. Die klare Aufteilung ermöglicht dem Anwender ein zügiges und effizientes Arbeiten. Außerdem verdeutlicht das professionelle Chirurgie-Set, dass auch mit wenigen, gezielt bereitgestellten Instrumenten viele Behandlungsmöglichkeiten existieren. Nature Implants hat sich die Natur zum Vorbild genommen. Unsere einteiligen Implantate sind so gestaltet, dass sie der menschlichen Zahnwurzel in puncto Funktion sehr nahekommen. Angewendet im patientenschonenden, minimalinvasiven Verfahren, wird die Arbeit des behandelnden Zahnarztes erkennbar erleichtert. Das professionelle Nature Implants Chirurgie-Set steht repräsentativ für diese Methode: unkompliziert und mit qualitativ hochwertigen Instrumenten in kurzer Zeit zum bestmöglichen Ergebnis.



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



Parodontitistherapie

Antibiotikafreier Matrix-Chip reduziert Zahnfleischtasche

PerioChip® ist ein hochkonzentriertes Antiseptikum zur Behandlung chronischer Parodontitis bei Erwachsenen: Die einmalige Darreichung als Matrix-Chip ermöglicht eine Applikation ohne Spezialinstrumente in Taschen ab 5 mm. Anschließend baut sich PerioChip® in sieben bis zehn Tagen biologisch ab und eliminiert nachweislich paropathogene Keime.¹ Die Wirkstoffkonzentration liegt bei 36% CHX. Dadurch entsteht in der Zahnfleischtasche ein Wirkstoffdepot, welches weitere elf Wochen die Keimneubesiedlung unterdrückt. Regelmäßige Recalls, in denen die Taschen kontrolliert und ggf. weitere Chips platziert werden, sichern den Behandlungserfolg nachhaltig, ohne den Einsatz von Antibiotika.



1 Fachinformation PerioChip®

Dexcel Pharma GmbH

Tel.: 06023 94800 • www.periochip.de

Infos zum Unternehmen

IT-System

Datenmanagement garantiert maximale Sicherheit

Miele Professional bietet für das effiziente Datenmanagement in Zahnarztpraxen maximale Sicherheit: Die neue „Segosoft Miele Edition Version 7“ besitzt eine IT-Sicherheits-

verlässig aufdecken. Das Dokumentenformat PDF/A-1 stellt nach ISO 19005-1:2005 sicher, dass Protokolle jahrzehntelang lesbar, auswertbar und rechtlich überprüfbar bleiben. Alle wichtigen Prozessdaten aus Reinigungs- und Desinfektionsautomaten, Sterilisatoren und Siegelgeräten werden vollautomatisch erfasst und dokumentiert. Nach Programmablauf und Sichtkontrolle erteilt der Anwender am Computer die Freigabe der Instrumente, dokumentiert mit Benutzername und Passwort. Dabei wurde Segosoft erstmals europaweit als aktives Medizinprodukt der Klasse IIb eingestuft. Denn die Software bietet ein Rund-um-Servicepaket, das besonders in diesem Bereich einen Mehrwert darstellt: Dazu gehören Updates und die technische Unterstützung per E-Mail, Telefon und Fernwartung durch

das Miele Partnerunternehmen Comcotec, damit Kunden auch nach dem Kauf über ein sicheres Datenmanagementsystem verfügen.

zertifizierung des deutschen Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI). Die Zertifizierung von unabhängiger, behördlicher Seite belegt den hohen Sicherheitsstandard der Version 7. Dies bedeutet, dass die Vertraulichkeit aller Informationen nach international gültigen Kriterien durch die Software zuverlässig geschützt wird. Eine digitale Signatur würde jede nachträgliche Manipulation der Aufzeichnungen zu-

Miele Professional

Tel.: 0800 2244644

www.miele.de



EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!

Die Spiegelscheibe des EverClear™ rotiert, angetrieben von patentiertem Mikromotor, mit 15.000 U/min. Bohrstaub und Spraynebel werden einfach weggeschleudert.



EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

EverClear™ – und Sie haben die Präparation immer klar im Blick!

Sie sehen, was Sie sehen wollen – immer!

I.DENT Vertrieb Goldstein

Kagerbauerstr. 60
82049 Pullachtel +49 171 771 79 37
fax +49 89 79 36 71 79info@ident-dental.de
www.i-dent-dental.com



Zahnersatzpflege

Pflegemittel verleiht Kunststoffprothesen Hochglanz

Prothesen, die mit einem natürlichen Glanz versehen sind, verleihen dem Patienten von Anfang an ein besonderes Tragegefühl. Protho Clean®, aus dem Hause Hager & Werken, ist ein vollsynthetisches Pflegemittel zur Reinigung und Hochglanzpolitur von Kunststoffprothesen. Das Spray dient zur ästhetischen Aufwertung der Präsentation von prothetischen Arbeiten. Protho Clean® hat zusätzlich einen frischen Minzgeschmack, welcher von Patienten als besonders angenehm empfunden wird. Ebenfalls eignet sich Protho Clean® zum Entfernen von Poliermittel- und Monomerresten auf Zahnersatz. Das Pflegemittel ist ausgesprochen einfach in der Anwendung: aufsprühen, kurz einwirken lassen und mit einem weichem Tuch abwischen.



Hager & Werken GmbH & Co. KG

Tel.: 0203 99269-0
www.hagerwerken.de

Infos zum Unternehmen

Mundspiegel

Anhaltend klare Sicht durch selbstreinigende Spiegeloberfläche

Die Schweizer Firma I-DENT SA garantiert Zahnärzten mit ihrem akkubetriebenen, voll autoklavierbarem und selbstreinigendem Mundspiegel EverClear™ ein durchgängiges Arbeiten ohne lästige Unterbrechungen. Die Ausstattung des EverClear™ mit einem Mikromotor, der mit 15.000 Umdrehungen



system den schnellen Austausch der doppelseitigen Präzisionspiegel, die auf modernsten, keramischen Kugellager gleiten. Das innovative Präzisionsinstrument ist ultraleicht und ergonomisch geformt und begleitet so sinnvoll jedes Präparationsset, das mit Kühlspray eingesetzt wird. EverClear™ entspricht den stetig wachsenden Hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme des Akkus, voll sterilisiert werden.



in der Minute die Spiegeloberfläche dreht, ermöglicht es, dass Wasser, Schmutz, Speichel und Blut weggeschleudert werden und so durchgängig optimale Sichtverhältnisse, auch bei anspruchsvolleren Präparationen, gegeben sind. Somit wird nicht nur Zeit gespart, sondern auch eine erhöhte Produktivität erreicht, da unnötiger Arbeitsstress reduziert und die Augen durch eine konstant gute Sicht entlastet werden. Darüber hinaus erlaubt ein Mikro-Magnet-



I-DENT

Vertrieb Goldstein
Tel.: 0171 7717937
www.i-dent-dental.com

Infos zum Unternehmen

Desensibilisierung

Dauerhafte Beseitigung von Zahnsensibilitäten



TEETHMATE™ DESENSITIZER wurde vom Hersteller Kuraray Noritake Dental gezielt so entwickelt, dass es das härteste Mineral im Körper, Hydroxylapatit (HAP)*, bildet. Dabei verhält sich das neu gebildete HAP so, als wäre es das des Patienten. Es entsteht genau dort, wo es benötigt wird, und schließt auf ideale Weise die Dentintubuli und Schmelzrisse.

Darüber hinaus ist es aufgrund seiner Natürlichkeit besonders gewebefreundlich und biokompatibel. Auch die Anwendung ist einfach: Der Zahnarzt muss lediglich das Pulver mit der Flüssigkeit mischen, auf die Zahnoberfläche auftragen und mit Wasser spülen. Für den Patienten stellen nicht nur der neutrale Geschmack und die transparente Optik einen Mehrwert dar, vielmehr überzeugt der nachweislich hochwirksame Desensibilisierungseffekt der Anwendung. Dabei kann der Zahnarzt das Material vor und nach dem Bleaching auftragen oder in Kombination mit einem bevorzugten Adhäsiv oder Zement verwenden. Somit bietet TEETHMATE™ DESENSITIZER eine clevere, unsichtbare und dauerhafte Behandlung von sensiblen Zähnen.

Infos zum Unternehmen



Kuraray Europe GmbH

Tel.: 069 30535835
www.kuraraynoritake.eu

Wasserhygiene

Effizientes Ressourcenmanagement und Kosteneinsparung

Die kostenverursachende Wirkung von aquatischen Biofilmen und Pilzen macht sich besonders in den wasserführenden Kunststoffsystemen dentaler Behandlungseinheiten bemerkbar. Die Materialien werden verstoffwechselt, vergleichbar mit den Kunststofffüllungen in der Zahnmedizin, und dienen so als Nährstoffquelle und damit als Wachstumsfaktor für die im Biofilm siedelnden Mikroorganismen. Biofilme und vor allem Pilze können oftmals zu solch großer Höhe aufwachsen, dass weitere teure Folgeschäden durch Verstopfung von Ventilen und Schläuchen die Folge sind. Dies liegt in der jeweiligen Konstruktion der dentalen Behandlungseinheit, aber auch in der Auswahl ungeeigneter Kunststoffmaterialien begründet (Abb. 1).

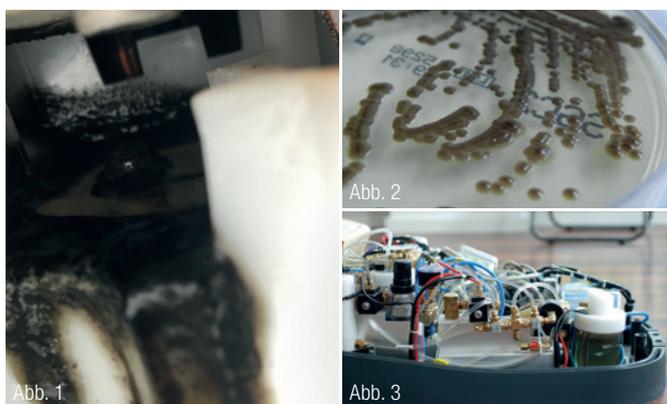


Abb. 1: *Exophiala*-Befall in freier Fallstrecke gemäß DIN EN 1717. Abb. 2: *Exophiala*-Kultur in Petrischale. Abb. 3: Komplexes Schlauchsystem aus Kunststoff einer Behandlungseinheit.

Die Betriebsweise der Behandlungseinheit mit naturgemäß hohen Stagnationszeiten und der Herstellervorgabe zur Verwendung biofilmfördernder Wasserentkeimungszusätze, bspw. von Wasserstoffperoxid, welches u.a. gramnegative humanpathogene Biofilmbildner wie *Pseudomonas aeruginosa* selektiert, verstärken das Problem in Verbindung mit nährstoffreichen Kunststoffen immens (Weihe, S.: Wasserstoffperoxid als Mittel zur kontinuierlichen Dekontamination dentaler Behandlungseinheiten. Diss. Universität Witten/Herdecke, 1995). Die durch Wasserstoffperoxid induzierten chemischen Korrosionsprozesse führen bei Kunststoffen und Metallen zu einem erhöhten Materialverschleiß.

Die in Dentaleinheiten siedelnden Mikroorganismen sind dabei häufig widerstandsfähiger gegen die eingesetzten Chemikalien, als das in den Medizinprodukten verbauten Material selbst. Es ist seit Langem bekannt, dass Pseudomonadenbiofilme hohe Wasserstoffperoxidkonzentrationen (H_2O_2) von drei Prozent ohne Schaden dauerhaft hinnehmen können (Abb. 2), wohingegen Bauteile in dentalen Behandlungseinheiten be-

reits bei einer Konzentration von 0,05 Prozent H_2O_2 im Dauerbetrieb Schaden nehmen können. Tropfende, verstopfte Instrumente und hohe Reparaturkosten sind die Folge. Die hiermit einhergehenden mikrobiellen Kontaminationslasten bergen dabei ein erhebliches Rechtsrisiko für die Betreiber von Dentaleinheiten.

Insbesondere finden sich derartige Situationen in den sogenannten freien Ausläufen (Fallstrecken) von dentalen Behandlungseinheiten, die die Becherfüller und Instrumente mit Wasser in Trinkwasserqualität versorgen müssen. Hier kommt es teilweise zu erheblicher Kontamination der Leitungswandungen mit Mikroorganismen. Diese siedeln sich in Form von Pilzkolonien bevorzugt auf den Kunststoffflächen oberhalb der Wasserlinie an. Der besonders hohe Nährstoffgehalt in der Sicherungseinrichtung führt hier häufig zu einem explosionsartigen Wachstum, sodass die entstandene Biomasse nur noch durch eine manuelle Reinigung oder einen Komplettaustausch des Bauteils beseitigt werden kann. Kommt es dazu, dass über die Trinkwasserinstallation kein Wasser in Trinkwasserqualität gem. TrinkwV an die Behandlungseinheiten gelangt, können diese wiederum gem. MPG nicht betrieben werden. Aufgrund der großen Diversität von Material und Aufbau von Dentaleinheiten ist dies in Problemfällen in der Zahnmedizin ein kaum beherrschbares Problem geworden. Aber auch im Trinkwasserversorgungsbereich sind die Biokorrosion und der Befall mit *Exophiala* ein signifikanter Kostenfaktor.

Es wird also deutlich, wie sehr das Verständnis von aquatischen Biofilmen und Pilzspezies sowohl in der Trinkwasserinstallation als auch in den Dentaleinheiten für Hygienemanagement und Materialschutz eine grundlegende Rolle spielt.

Problemlösungen aus einer Hand

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 durch den Einsatz eines BLUE SAFETY SAFE BOTTLE Systems zu betreiben. Mit geeigneten technischen Möglichkeiten lässt es sich so vermeiden, Investitionen von gut 35.000 Euro für eine neue Einheit und das Auftreten eines stark kostenverursachenden *Exophiala*-Befalls ziegerichtet zu vermeiden. **In einem anderen Fall können sich durch den Einsatz des SAFEWATER Hygienekonzepts in einer Praxis mit fünf Behandlungseinheiten beispielsweise jährlich bis zu 5.200 Euro einsparen lassen. Über einen Zeitraum von zehn Jahren können sich so über 50.000 Euro an Kostenersparnissen zugunsten der Praxis ergeben.**

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



BLUE SAFETY SAFE BOTTLE System.



BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 0800 25837233
www.bluesafety.com

Infos zum Unternehmen

Füllungstherapie

Universelles Glasionomermaterial für alle GlZ-Hauptindikationen



Neu auf dem Markt aus dem Hause VOCO ist IonoSelect, ein universelles Glasionomermaterial, welches als weltweit erstes Produkt für die vier Hauptindikationen eines Glasiomerzements (GlZ) geeignet ist: Befestigung, Füllungen, Stumpfaufbau und Unterfüllungen.

Je nach Wahl des entsprechenden Flüssigkeitskolbens für den Kapselkörper und der dadurch definierten Pulver-Flüssigkeits-Zusammensetzung in der Applikationskapsel kommt das Material bei verschiedenen Indikationen zum Einsatz. Nach dem Mischen ist das Material sofort einsatzbereit und kann mit einem Applikator aufgetragen werden. Die Verarbeitungszeit ist mit mindestens eineinhalb Minuten (Füllung, Stumpfbau) bzw. mindestens zwei Minuten (Befestigung) ab Mischbeginn hinreichend lang. IonoSelect erfordert keine Konditionierung der Zahnhartsubstanz, ist feuchtigkeitstolerant und verfügt über eine kurze Abbindezeit sowie eine hohe Fluoridabgabe.

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

Diagnostik

Schnelle und nichtinvasive Karies- und Mundkrebsfrüherkennung

Das Mundschleimhautscreening mit dem Fusion 4.0 LED-System von DPS ist in nur fünf Minuten durchführbar und bedarf keiner zusätzlichen Behandlung oder Medikamente. Bei der Untersuchung wird eine Lichtquelle mit einem definierten Wellenbereich im kurzwelligen Lichtspektrum auf die zu prüfende Mundschleimhaut gerichtet. Durch die Photonen des Lichts wird Energie an bestimmte Moleküle der Mundschleimhaut abgegeben. Diese werden dadurch zur Fluoreszenz angeregt. Verändern sich Zellen und damit die Zusammensetzung des Gewebes, verändert sich auch die Fähigkeit zur Fluoreszenz. In der Anwendung wird das Lichtmodul auf die verdächtige Stelle der Mundschleimhaut gerichtet. Eine unauffällige Mundschleimhaut fluoresziert apfelgrün. Liegt ein suspekter, abklärungsbedürftiger Prozess vor, ist die Fluorochromsynthese gestört und der Untersucher sieht eine dunkle, nichtfluoreszierende Stelle.

Neben dem Schleimhautscreening lässt sich das Fusion LED-System auch für die Polymerisation und die Diagnostik von Karies einsetzen. Hierfür muss lediglich der Lichtkopf gewechselt werden. Das Polymerisationsmodul emittiert Licht in einem breiten Wellenlängenspektrum, das die Aushärtung von allen Kompositen sicherstellt. Dabei fokussiert ein neues Glaslinsendesign das abgegebene Licht und erzielt einen gebündelten Lichtstrahl mit einer Durchdringungstiefe von über 10 mm bei einer Leistung von 2.750 mW/cm². Mit Fusion 4.0 wird eine gleichmäßige und vollständige Aushärtung erreicht, auch in tiefen Kavitäten und bei der Befestigung von Keramik. Optional ist eine Lichtreduktion in bestimmten Situationen (1.300 mW/cm²) möglich. Als Zubehör werden spezielle Curing Caps, auch zum „Anheften“ von Keramikschalen, angeboten.

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



ANZEIGE

Präsentieren Sie sich im 360grad-Format.
powered by **ZWP ONLINE** 360grad.oemus.com **360grad**

Digitale Diagnostik

Kompakte Systemlösungen für optimalen Praxisworkflow

Moderne Zahnarztpraxen haben vor allem eins nicht zu verschonen: Zeit. Daher wünschen sie sich Produkte, die kompakte Systemlösungen bieten und den Praxisworkflow nachhaltig verbessern. Dürr Dental hat hierfür gleich drei Highlights im Programm: die Intraoralkamera VistaCam iX HD, das Panoramaröntgengerät VistaPano S Ceph und die Imaging Software VistaSoft. Die VistaCam iX HD ist eine intraorale HD-Kamera mit echter HD-Auflösung und stufenlosem Autofokus sowie mit innovativen Wechselköpfen zur Kariesdetektion. Das VistaPano S Ceph ist dagegen ein Panoramaröntgengerät mit Ceph-Modul für zeitsparende Röntgenaufnahmen. So lassen sich laterale Ceph-Aufnahmen in 4,1 Sekunden durchführen und Panoramaaufnahmen in ebenso kurzen 7 Sekunden festhalten. Die S-Pan-Technologie, die Bilder in bestechender Klarheit und in allen für den Diagnostiker relevanten Strukturen liefert, sowie die Metallartefakt-reduzierung tragen zur außergewöhnlich guten Bildqualität bei. Dies spart Zeit und vermeidet Wiederholungsaufnahmen, da die S-Pan-Technologie Fehlpositionierungen innerhalb vernünftiger Grenzen ausgleicht. Darüber hinaus gestaltet die neue Imaging Software VistaSoft mit ihren einfachen und durchdachten Workflows den Praxisalltag noch effektiver. So lassen sich beispielsweise Speicher-



folienscanner mit nur einem Klick in Aufnahmebereitschaft versetzen oder Bilder mit nur einem Klick öffnen. Das neue Design wurde für die professionelle Diagnostik optimiert und ermöglicht so die bestmögliche Diagnoseunterstützung.

Fest steht, bezogen auf die gesamte VistaSystem-Familie: Alle Systemkomponenten greifen optimal ineinander und liefern bestmögliche Bildqualität in Verbindung mit einer guten Ergonomie.



DÜRR DENTAL AG

Tel.: 07142 705-0

www.duerrdental.com

Infos zum Unternehmen

Lokalanästhetika

Schmerzfremde Betäubung durch computerassistierte Injektionen



CALAJECT™ unterstützt den zahnärztlichen Behandlungsalltag in mehrfacher Hinsicht: es bietet Patienten eine sanfte und schmerzfreie Injektion, ermöglicht Behandlern eine entspanntere Arbeitssituation und fördert so das Vertrauen zwischen Zahnarzt und Patient.

Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein zu Beginn langsamer Fluss verhindert den

Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale 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 Fingerstütze 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.

RÖNVIG Dental Mfg. A/S

Vertrieb Deutschland

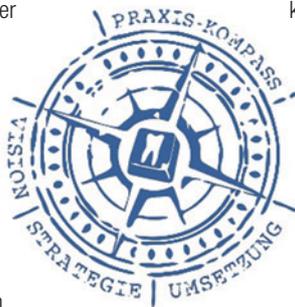
Tel.: 0171 7717937

www.ronvig.com

EDV

Schwachstellen im Praxisworkflow gezielt beheben

Mit dem „Praxis-Kompass“ bietet EVIDENT, einer der führenden Anbieter von Zahnarzt-Software-Programmen, Medizinern einen neuen Service zur Auswertung und Umwandlung ihrer Praxisdaten in aussagekräftige Zahlen. Somit kann der Zahnarzt Schwachstellen effektiv aufdecken, langfristig analysieren und erfolgreich beheben. Mehr denn je verlangt der Dentalmarkt von Zahnärzten, die Praxis als Unternehmen zu verstehen und zu führen. Genau an dieser Stelle greift das EVIDENT Servicepaket mit vier Bausteinen. Im ersten Schritt wird in einem Workshop gemeinsam das strategische Praxisziel definiert. In Schritt zwei folgen die Definition von individuellen Statistiken und daraus resultierenden Kennzahlen für die Praxis und die Auswertung vorliegender Daten. Nachfolgend



können aus den Ergebnissen konkrete Maßnahmen zur Optimierung abgeleitet werden. Optional erfolgt eine regelmäßige Auswertung und Erfolgskontrolle. Der entscheidende Vorteil des neuen Service ist jedoch das fundierte Fachwissen der EVIDENT-Experten. „Wir haben aufgrund unserer 40-jährigen Erfahrung am Markt viele positive Praxis-konzepte kennengelernt und möchten dieses Know-how nun anderen Anwendern zur Verfügung stellen“, so Geschäftsführer Werner Rampetsreiter.

EVIDENT GmbH
Tel.: 0671 2179-0 • www.evident.de

Rotierende Instrumente

Schleif- und Polierkit für Restaurationen aus Lithiumdisilikat und Zirkoniumdioxid

Glatte und homogene Oberflächen bilden die Grundlage für eine harmonische Eingliederung keramischer Restaurationen. Die ZILMaster Adjustment Kits der Firma SHOFU Dental enthalten die eigens für monolithische CAD/CAM-Versorgungen entwickelten diamantierten Schleifkörper Dura-Green DIA und die Silikonpolierer ZILMaster in spezifisch auf die Anwendung abgestimmter Körnung. Die diamantierte Feinstruktur der Dura-Green DIA Schleifkörper ermöglicht die professionelle gezielte und materialschonende Korrektur von Frühkontakten oder der Außenform, ohne die Gefahr von Absplitterungen oder Mikrorissen. Das Drei-Schritt-Poliersystem ZILMaster glättet und entfernt beim Konturieren entstandene Oberflächenkratzer und bringt die Versorgung einfach und materialschonend



auf Hochglanz. Dabei ermöglicht die stufenweise Abstimmung eine souveräne und zeitsparende Anwendung von der Adjustierung von Frühkontakten bis zum optimalen Oberflächenfinish. Die Instrumente sind wahlweise für das Winkelstück oder Technikhandstück in einem hochwertigen sterilisierbaren Bohrerständer aus Edelstahl er-

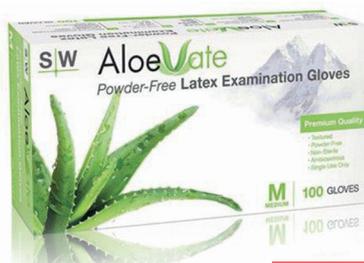
hältlich. Darüber hinaus werden alle Instrumente auch einzeln bzw. in diversen Sortimenten angeboten.

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

Behandlungszubehör

Latexfreie Einmalhandschuhe mit Aloe-vera-Beschichtung

AloeVate® – Latexfreie Einmaluntersuchungshandschuhe eignen sich optimal für Latexallergiker und all jene, die ihre Hände schützen und pflegen wollen. Durch die Nitril-Handschuhe werden die Hände nicht nur geschützt, sondern auch gleichzeitig gepflegt. Klinische Studien belegen, dass mit ACTiValeo® beschichtete Handschuhe für ein trockenes und besonders hautverträgliches Klima sorgen und dass die wertvollen Vitamine, Enzyme und Aminosäuren der



Aloe vera beruhigend auf die Haut wirken. So wird das Problem schwitzender, faltiger, rissiger Haut in den Zahnarztpraxen bald der Vergangenheit angehören. Alle Interessenten können aktuell ein kostenloses Muster anfordern, um die Handschuhe zu testen und sich von der besonders schonenden und pflegenden Beschaffenheit zu überzeugen.

Jovident GmbH
Tel.: 020 3607070 • www.jovident.com

Abrechnungsservice

Neues Kundenportal ermöglicht geräteübergreifende Datennutzung

PVS dental bietet seinen Kunden mit dem neuen Online-Abrechnungsportal PVS dialog den vollen Datenüberblick jederzeit und von jedem Endgerät aus – ob per Laptop, Tablet oder Smartphone. Dabei ermöglicht das Portal eine Komplettübersicht aller Vorgänge und Daten inklusive aktuellem Statusbericht (Kontostände, Dokumente, Eingang/Ausgang, beglichen/offen etc.). Eine sehr klare, moderne Benutzeroberfläche, logisch strukturiert und einfach in der Handhabung, macht alle Vorgänge transparent und spiegelt den Status in Echtzeit wider. Der Kunde benötigt nur einmalig einen PVS-dialog Zugang, um genau und jederzeit über den Stand der Dinge Bescheid zu wissen. Auch für das Praxisteam ist diese Plattform mit unterschiedlichen Zugriffsrechten nutzbar. „Neben allen komfortablen und digitalen Möglichkeiten schätzen unsere Kunden nach wie vor auch den persönlichen Draht zu uns“, berichtet Frank Fischer, Gebietsleiter der PVS dental. „Wir bieten seit Jahren die genaueste Rechnungsprüfung, die es auf dem deutschen Markt gibt. Dabei wird jede einzelne Rechnung auf Plausibilität und Vollständigkeit detailliert geprüft. Und zwar nicht durch ein Computerprogramm, sondern manuell durch den jeweiligen persönlichen Abrechnungsspezialisten.“



PVS dialog: Kontostände, Dokumente, Datentransfer – alles über einen Zugang, jederzeit von jedem Ort.

Auf der ID Fachdental Hamburg am 30.4.2016 (Halle 1, Stand F19) stehen Thomas Hellmann, Frank Fischer und Anette Fischer für ein persönliches Gespräch gerne zur Verfügung.



PVS Dental GmbH

Tel.: 06431 28580-0 • www.pvs-dental.de

Infos zum Unternehmen

Mundhygiene

App animiert Kinder zum Zähneputzen

Eine App, die Zähne putzt, gibt es noch nicht. Aber eine App, die Kinder beim Zähneputzen unterstützt, gibt es. Abends das Spielzeug zur Seite legen und schlafen gehen zu müssen, ist für viele Kinder schon schwierig genug. Wenn sie vorher auch noch Zähneputzen sollen, ist ein Wutanfall oftmals vorprogrammiert. Um genau diese Situation zu entspannen, hat das Qualitätssystem goDentis eine App herausgegeben, mit der Kinder spielerisch eine Routine beim Zähneputzen erreichen. Die Zahnputz-App ZahnHelden motiviert Kinder zur regelmäßigen Zahnpflege. Außerdem informiert sie Eltern zur Zahngesundheit bei Kindern. Die App funktioniert mit jeder Zahnbürste und ist kostenfrei im Google Play Store und App Store erhältlich. Dass eine gute Mundpflege bei Kindern wichtig ist, steht außer Frage. In erster Linie sind die Eltern gefragt. Sie sind für die Mundgesundheit ihrer Kinder verantwortlich. Um das zu gewährleisten, müssen sie aber selbst wissen, wie die tägliche Mundhygiene richtig durchgeführt wird. Jetzt kommen der Zahnarzt und sein Team ins



Spiel. Die Aufklärung über die korrekte Putztechnik und die Notwendigkeit der Prophylaxe muss in der Zahnarztpraxis erfolgen. Daher unterstützt goDentis mit der App ZahnHelden Zahnärzte effektiv bei der Kommunikation mit dem Patienten. „Ein Zahnarzt, der nicht nur eine Zahnbürste verschenkt, sondern dazu rät, regelmäßig ein Handyspiel zu spielen, wird bei seinem kleinen Patienten immer in positiver Erinnerung bleiben“, sagt Katrin Schütterle, Kommunikationsexpertin bei goDentis. „Und zu so einem coolen Zahnarzt geht man gern wieder.“
Zum Herunterladen der App einfach den QR-Code scannen.



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

Tel.: 01803 746999

www.godentis.de

goDentis-App „ZahnHelden“

ANZEIGE

WWW.ZWP-ONLINE.INFO



Intraorale Bildgebung

Mobile Dentalkamera bietet ortsunabhängige Ein-Hand-Bedienung

Mehr Flexibilität und Vielseitigkeit in Behandlung, Dokumentation und Patientenkommunikation – das bietet die neue, mobile Dentalkamera DocQdent™ von Qioptiq, einem Unternehmen der Excelitas Technologies® Gruppe.

DocQdent verzichtet auf den unpraktischen manuellen Fokus. Ein patentiertes Flüssiglinsensystem ermöglicht stattdessen eine zuverlässige, extrem schnelle Autofokussierung. Die Kamera liefert in Kombination mit der mitgelieferten Software hochwertige Bilder in bisher auf dem Dentalmarkt unerreichter Qualität. Dabei verbessert die bis zu 250-fache Vergrößerung bei einem minimalen Objektabstand von 2 Millimetern die Möglichkeiten der Patientenkommunikation und -versorgung enorm. Besonderer Anwendungskomfort ergibt sich aus der Mobilität der Intraoralkamera: Die

DocQdent-Kamera muss nicht in den Zahnarztstuhl integriert werden, sondern wird über eine USB 2.0-Schnittstelle mit dem Windows-PC oder -Tablet verbunden. Der ortsunabhängige Einsatz der Dentalkamera erleichtert Hausbesuche und macht in der Praxis nur noch ein Gerät für die intraorale Bildgebung erforderlich. Ein optional lieferbarer Kamerahalter kann beliebig an Stuhleinheiten und Arztelementen angebracht werden. Darüber hinaus ist das moderne, ergonomische Kameragehäuse der DocQdent äußerst robust, servicefreundlich sowie im Patientenberührungsbereich wasserdicht und erlaubt eine einfache Ein-Hand-Bedienung. Hochleistungs-LEDs sorgen für eine energieeffiziente Beleuchtung. Im Lieferumfang enthalten ist die zugehörige Software zur Bild- und Dokumentverwaltung (ab Win7), in die die Patientendaten einfach via VDDS-Schnitt-

stelle aus dem Patientendatenmanagementsystem übernommen werden können.

Dank jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Fertigung optischer Lösungen, unter anderem als Lieferant für führende Hersteller der Dentalindustrie, weiß Qioptiq genau, welche Anforderungen optische Geräte im Praxisalltag erfüllen müssen. Daher vereint DocQdent das gesammelte Know-how des Unternehmens mit innovativer Spitzentechnologie.



Qioptiq Photonics GmbH & Co. KG
Tel.: 089 255458-100
www.qioptiq.de

Geräteausstattung

LED-Leuchte gewährleistet Behandlung unter Tageslichtbedingungen



Mit der DENTAL LEUCHTE 900 bringt Takara Belmont innovative LED-Technologie ins Behandlungszimmer: Dank präziser Farbwiedergabe und schonendem Lichtaustritt wird der Anwender- und Patientenkomfort erhöht.

Die zehn LEDs der DENTAL LEUCHTE 900 sind in Ringform angeordnet und ermöglichen durch ein rechteckiges Lichtband von 85 x 155 Millimetern ein schattensarmes Arbeiten. Selbst wenn 50 Prozent der Lampe durch den Kopf verdeckt werden, bleibt genug Licht zum Ausleuchten der Mundhöhle. Eine störende Wärme- und Geräuschentwicklung gibt es nicht.

Vorteile für den Behandler ergeben sich vor allem aus der Drei-Achsen-Rotation und der sensorgesteuerten Ein-Aus-Schaltung der Lampe sowie aus den besonderen Lichtparametern. Die Leuchte lässt sich in ihrer Helligkeit stufenlos von 4.000 Lux bis zu 32.000 Lux regeln. Bei jeder Helligkeit wird die Farbtemperatur von 5.000 Grad Kelvin beibehalten, die eine Behandlung unter Tageslichtbedingungen gewährleistet und sich ideal für die Zahnfarbbestimmung eignet. Dank des hohen Farbwiedergabeindex von 90 werden Farben kontrastreich wiedergegeben. Der Behandler kann bestens zwischen verschiedenen Tönen, zum Beispiel im Weichgewebe, unterscheiden. Ein spezieller Komposit-Modus verhindert zudem, dass Komposite frühzeitig ausgehärtet werden.

Und auch in puncto Wirtschaftlichkeit weiß die DENTAL LEUCHTE 900 zu überzeugen: Die Lebensdauer der LED beträgt ca. 40.000 Stunden – ein Lampenwechsel ist damit so gut wie unnötig. Stromsparend und leicht zu reinigen fügt sich die Leuchte optimal in den Praxisalltag ein. Erhältlich ist die DENTAL LEUCHTE 900 als Gerätemodell mit oder ohne Transformator für Belmont-Behandlungseinheiten sowie für Geräte anderer Hersteller. Alternativ lässt sich die Leuchte an der Decke anbringen und mit einer optionalen Gleitschiene flexibel verschieben.

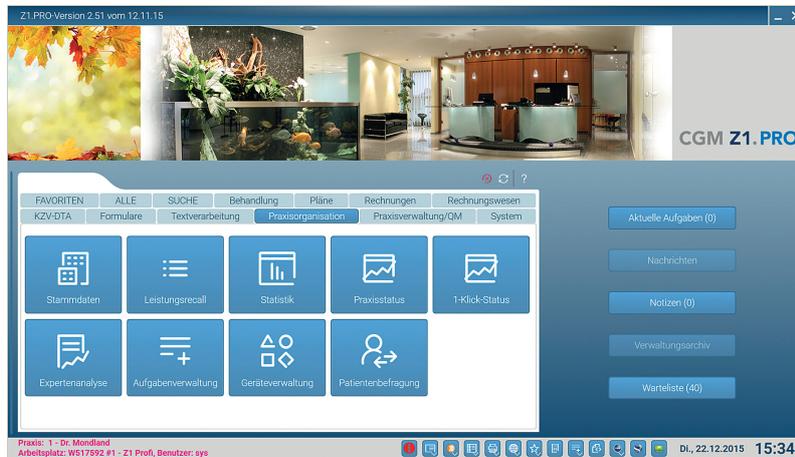


Belmont Takara Company Europe GmbH
Tel.: 069 5068780
www.takara-belmont.de

Infos zum Unternehmen

Praxissoftware

Dentalinformationssystem spart Zeit und steigert Praxiswert



CGM Z1.PRO ist das Zahnarztinformationssystem, das alle Aufgaben – von Praxismanagement über Prismarketing bis hin zur Archivierung – mithilfe von intelligenten, innovativen Modulen bei maximaler Transparenz erledigt. Der Fokus der Software liegt auf einer spürbaren Zeitersparnis bei allen

Anwendungen und der optimalen Auswertungsmöglichkeit der Patientenstammdaten. Dabei kann CGM Z1.PRO mehr als nur abrechnen: Das moderne Zahnarztinformationssystem stellt alle Patientenstammdaten nach einem Wechsel von CGM Z1 auf Z1.PRO ohne Datenverlust zur Verfügung. Durch die

Implementierung von CGM Z1.PRO ist die Praxis auch sofort „Telematikinfrastruktur ready“. Mit Modulen wie Praxisstatus, CGM PRAXISARCHIV oder der Leistungserfassung können dazu gezielt bis zu 60 Prozent Zeit eingespart werden.

Darüber hinaus kann CGM Z1 durch spezielle Behandlermodule – etwa in den Bereichen Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie (MKG), Parodontologie, Implantologie oder Funktionsanalyse – mit individuellen Funktionen für einzelne Fachbereiche erweitert werden. So unterstützen die mobilen Lösungen von CGM Z1.PRO optimal den Behandlungsalltag der Anwender, bauen deren technischen Vorsprung weiter aus und erhöhen die Wertigkeit einer Praxis.

CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: 0261 8000-1900

www.cgm-dentalsysteme.de

Zubehör

Kabelloses LED-Beleuchtungssystem für Lupenbrillen



Die Firma Bajohr OPTECmed, Anbieter professioneller Lupenbrillen und Lichtsysteme in Deutschland, präsentiert mit Firefly das erste LED-Beleuchtungssystem für Lupenbrillen ohne Kabel. Mit dem Firefly ist nicht nur eine perfekte taghelle und schattenfreie Ausleuchtung des Behandlungsfeldes garantiert, sondern auch absolute Bewe-

gungsfreiheit. Das neue Beleuchtungssystem unterstützt Ärzte und Wissenschaftler, die tagtäglich auf die optimale Vergrößerung und Ausleuchtung ihres Behandlungsbereichs bzw. Arbeitsfeldes angewiesen sind, in ihrer gewohnten Arbeitsweise. Die nur 28 Gramm schweren, auswechselbaren Leuchteinheiten mit über zwei Stunden Laufzeit und die kurze Aufladezeit stellen eine permanente Beleuchtung sicher. Der Anwender kann zwischen zwei Helligkeitsstufen wählen: niedrig 20.000 Lux und hoch 32.000 Lux. Und das alles ohne störendes Kabel! Mit dem richtigen Adapter kann Firefly in der Regel in Verbindung mit allen Lupenbrillen verwendet werden.

Das neue Beleuchtungssystem ist exklusiv bei der Firma Bajohr OPTECmed mit Sitz in Einbeck zu erhalten. Seit über 30 Jahren ist das renommierte Augenoptikunternehmen mit zahlreichen Geschäftsstellen in Südniedersachsen auf qualitativ hochwertige und

individuell zugeschnittene Lupenbrillen und die dazu passenden Beleuchtungssysteme spezialisiert. „Damit unsere Kunden den sich ständig verändernden Herausforderungen des Alltags entspannt entgegensehen können, erweitern wir permanent unsere innovative Produktpalette“, erklärt Inhaber und Augenoptikermeister Christoph Bajohr. Interessenten können sich an die Optikexperten im Außendienst wenden; die Außendienstmitarbeiter beraten kompetent und persönlich vor Ort in Praxis oder Klinik.

Das Produkt kann auch über den Onlineshop unter www.lupenbrille.de bestellt werden.

Bajohr GmbH & Co. KG

Bajohr OPTECmed

Tel.: 05561 319999-0

www.lupenbrille.de

Implantatprothetik

Suprastrukturen mit noch mehr Systemen kompatibel



Infos zum Unternehmen



Implantat-Fälle flexibel versorgen zu können, ist eine Grundvoraussetzung für die erfolgreiche Implantologie. Heraeus Kulzer bietet daher Anwendern eine Systemerweiterung, durch die individuelle, CAD/CAM-gefertigte Titan-Abutments von cara künftig auch für DENTSPLY-Implantate ASTRA EV bestellt werden können – ebenso wie die dazu passenden Scanbodys. Durch ihre unsymmetrischen Scanflächen ermöglichen sie schnelles 1-Punkt-Matchen und sind dank integrierter Schraube komfortabel und sicher anzuwenden. cara I-Butment® Abutments lassen sich ebenso wie cara I-Bar® Stege und cara I-Bridge® Brücken um bis zu 25 Grad abwinkeln und erlauben so eine optimale Positionierung des Implantats. Auf die Herstellung abgewinkelter Schraubenkanäle bei Implantatsuprastrukturen hält Heraeus Kulzer das Patent. Welche Implantatsysteme anguliert bestellbar sind,

kann aus der Plattformübersicht auf der Website entnommen werden. Die cara Suprastrukturen bieten Anschlussgeometrien, die auf alle gängigen Implantatsysteme passen. Damit eröffnet der Hanauer Hersteller Behandlern eine Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten und ihren Patienten preisgünstige Alternativen zu Originalteilen. Welche Kombinationen erlaubt sind, regelt die CE-Zertifizierung: Ist die Verbindung durch diese Zweckbestimmung abgedeckt, können die Produkte ohne Risiko kombiniert werden. Weitere Informationen dazu stehen auch unter www.heraeus-kulzer.de/fremd-abutments bereit.

Heraeus Kulzer GmbH

Tel.: 0800 43752522 • www.heraeus-kulzer.de

Komposit

Prothesen einfach unterfüttern und fixieren

Dauerhaft perfekt sitzende Prothesen sind eine Herausforderung. Mit DMGs neuem LuxaPick-up lassen sich hierzu zwei Hauptaufgaben besonders leicht lösen: Das gingivafarbene Komposit ist einsetzbar für die direkte harte Unterfütterung als Ausgleich von Veränderungen im Schleimhautlager. Darüber hinaus ermöglicht LuxaPick-up die schnelle und sichere Fixierung von Retentionselementen in implantatgetragenen Prothesen (Pick-up-Technik). Die Retentionselemente können direkt intraoral einpolymerisiert werden. Das sorgt für einen spannungsfreien, sicheren Halt auf Implantaten. Dank der direkten Chairside-Anwendung kann der herausnehmbare Zahnersatz ganz einfach an veränderte Schleimhautlager angepasst werden. So bietet LuxaPick-up eine schnelle und kostengünstige Möglichkeit, die Funktionalität nachhaltig wiederherzustellen. Auch die Prothesenreparatur und Individualisierung von Interimzahnersatz geht mit dem neuen Komposit leicht von der Hand. Zudem ist LuxaPick-up peroxid- und MMA-frei und daher besonders biokompatibel.



DMG • Tel.: 0800 3644262 (kostenfrei) • www.dmg-dental.com

Infos zum Unternehmen



Endontie

Komplettfeilenset für konventionelle wie auch minimalinvasive Aufbereitung

Die Endo Clean Instrumente der NTI-Kahla GmbH wurden in Zusammenarbeit mit Ormed® und unter Leitung von Prof. Dr. Dr. Rudolf Beer, Prof. Dr. Dr. h.c. Peter Gängler und Dr. Thomas Lang an der Universität Witten/Herdecke erstellt.

Dabei ist Endo Clean weltweit das erste Endosystem, das vor seiner Veröffentlichung und Einführung in die Praxen wissenschaftlich getestet wurde. Die gezielte Instrumentenauswahl des Sets ermöglicht eine einfache und sichere Handhabung. Zudem garantieren übersichtliche, bebilderte Arbeits-

anleitungen mit präzisen Angaben zu Drehmoment und Drehzahl die fehlerfreie Anwendung. Es besteht die Wahlmöglichkeit zwischen der konventionellen und der minimalinvasiven Aufbereitung.

Das breite Indikationsspektrum wird durch die Komplettsets von NTI effektiv unterstützt. Dabei sorgen die passiven Spitzen für eine Führung im Kanal, wohingegen die aktiv geschliffenen Kanten glatte und saubere Wurzelkanalwände erzeugen.



**NTI-Kahla GmbH –
Rotary Dental Instruments**

Tel.: 036424 573-0

www.nti.de

Diese Beiträge basieren auf dem Angaben der Hersteller und spiegeln nicht immer die Meinung der Redaktion wider.

Seit 16 Jahren ist Pola erfolgreich auf dem Markt, wird ständig weiterentwickelt und dem neuesten Forschungsstand angepasst. Im Zusammenhang mit der aktuellen Testaktion „Bleaching mit Pola“ wurden Anwender über ihre Erfahrungen mit dem Produkt befragt.



Bleaching

Zahnaufhellung für höchste Ansprüche

Das Pola-System von SDI bietet Produkte für die Zahnaufhellung sowohl in der Praxis als auch für zu Hause.

Pola Office+ ist ein In-Office-Bleaching-System. Mit dieser nur ca. 30 Minuten dauernden Methode kann Zähnen, die sich aus medizinischen Gründen verfärbt haben, ihre ursprüngliche Farbe zurückgegeben werden. Die einzigartige Formel mit 37,5 Prozent Wasserstoffperoxid setzt die Peroxidionen schnell frei und startet so den Aufhellungsprozess. Pola Office+ hat besondere, integrierte desensibilisierende Zusatzstoffe, welche postoperative Sensitivitäten verhindern können. Kaliumnitrat, der Hauptbestandteil zur Schmerzreduktion, dringt zum Nerv vor und blockiert die Weiterleitung der Schmerzimpulse. Im Zwei-Kammer-Spritzensystem mischt sich das Gel selbstständig, während es auf die Zähne aufgetragen wird. Das Gel muss lediglich acht Minuten einwirken. In dieser Zeit kann optional eine Polymerisationslampe mit dem entsprechenden Aufsatz zur Beschleunigung verwendet werden, danach wird das Gel abgesaugt. Dieser Vorgang kann bis zu dreimal wiederholt werden. Nach dem letzten Vorgang das Gel absaugen, abspülen und erneut absaugen.

Pola Day und Pola Night sind Home-Bleaching-Systeme und werden mit einer speziell auf den Patienten angepassten Schiene benutzt. Auf Wasserstoffperoxid basierend bietet Pola Day eine schnelle und

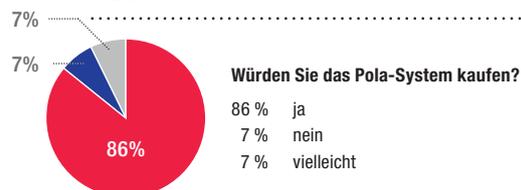
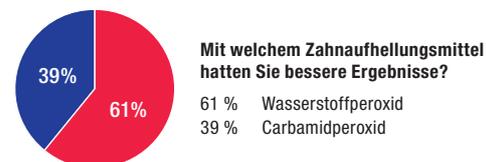
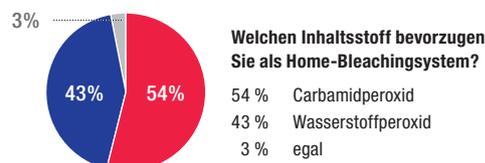
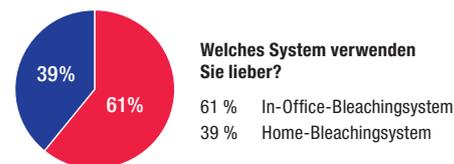
effektive Zahnaufhellung. Es ist als Gel mit 3 oder 6 Prozent Wasserstoffperoxid erhältlich. Pola Night beinhaltet Carbamidperoxid und wird in Konzentrationen von 10 bzw. 16 Prozent angeboten.

Pola Day und Pola Night sind bewährte Produkte, deren Zusammensetzung eine ausreichend hohe Wassermenge gewährleistet, um die Zähne vor Austrocknung und Überempfindlichkeiten zu schützen. Zusätzlich geben die Gele eine kleine Menge Fluoride ab, die unterstützend die Zahnoberfläche remineralisieren und dadurch postoperative Sensibilitäten reduzieren.

Desensibilisierendes Gel

Unabhängig vom Zahnaufhellungsmittel kann es manchmal während oder nach der Behandlung durch die Beschaffenheit des Zahnschmelzes des Patienten zu Sensitivitäten kommen. Lindern Sie diese durch chemische oder thermische Veränderungen auftretenden Beschwerden mit Soothe (enthält 6 Prozent Kaliumnitrat sowie 0,1 Prozent Fluorid). Im Gegensatz zu anderen Desensibilisierungsgels beeinträchtigt Soothe den Aufhellungsprozess nicht.

SDI Germany GmbH
Tel.: 0800 1005759 (kostenfrei)
www.sdi.com.au



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 Döbbbecke
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

Art-Director

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

Layout/Satz

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

Tel. 0341 48474-125 f.sperling@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 2016 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 24 vom 1.1.2016. 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 Verfassernamen 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.

Inserenten

Unternehmen	Seite
ACTEON	Postkarte
Alfred Becht	49
Align Technology	27
Asgard-Verlag	53
Bajohr	89
Baldus	79
BEGO	11
Belmont Takara	63
BIEWER medical	4
BLUE SAFETY	Beilage, 47
Büdingen Dent	Postkarte, 35
CompuGroup	23
CP GABA	19
DAMPISOFT	45
DentiSelect	40
Dexcel	87
DMG	91
Dürr Dental	29
DZR	24/25
Flemming Dental	21
goDentis	37
Hager & Werken	55
Hain Lifescience	13
Heckmann	99
Heraeus Kulzer	7
hypo-A	17
I-Dent	103
Ivoclar Vivadent	81
Kuraray	61
metalvalor	31
Miele	9
möhrle DENTAL	Beilage
NSK Europe	2, 5, Beilage
NTI-Kahla	67
orangedental	41
Permamental	116
PVS dental	65
Qioptiq	15
RØNVIG Dental	71
SDI	Beilage
SHERA	69
SHOFU	95
SHR	Beilage
SICAT	51
solutio	97
Synadoc	100
VOCO	39
VoitAir	30
W&H Deutschland	43
ZA AG	57
Zenium SAS	33
Zimmer Dental	59



INT. SOCIETY OF METAL FREE IMPLANTOLOGY



10. UND 11. JUNI 2016 IN BERLIN
STEIGENBERGER HOTEL AM
KANZLERAMT

Online-Anmeldung/
Kongressprogramm



www.ismi-meeting.de

Keramikimplantate – praktische Erfahrungen und aktuelle Trends

Freitag, 10. Juni 2016 ➤ Pre-Congress

10.30 – 13.00 Uhr | Symposium Swiss Dental Solutions (SDS)
Dr. Karl Ulrich Volz/Konstanz (DE)

ab 14.00 Uhr | Pre-Congress Seminare

ab 19.30 Uhr Abendveranstaltung

ISMI WHITE NIGHT

Preis pro Person

120,- € zzgl. MwSt.

Im Preis sind Speisen und Getränke enthalten. (limitierte Teilnehmerzahl!)

Samstag, 11. Juni 2016 ➤ Hauptkongress

Wissenschaftliche Leitung/Kongressmoderation

Dr. Karl Ulrich Volz/Konstanz

REFERENTEN

Prof. Dr. Joseph Choukroun/Nice (FR)

Prof. Dr. Jose Mendonça-Caridad/Santiago di Compostela (ES)

Prof. Dr. Matthias Heiliger/Kreuzlingen (CH)

Prof. inv. (Sevilla) Dr. Marcel Wainwright/Düsseldorf (DE)

Dr. Dr. Johann Lechner/München (DE)

Dr. Tilmann Fritsch/Bayerisch Gmain

Dr. Stefan König/Bochum (DE)

Dr. Dominik Nischwitz/Tübingen (DE)

Dr. Sammy Noumbissi/Silver Spring, MD (US)

Dr. Jens Schug/Zug (CH)

(Simultanübersetzung Deutsch/Englisch, Englisch/Deutsch)

HINWEIS: Nähere Informationen zu den Seminaren und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter www.oemus.com

Organisatorisches

Kongressgebühren

Freitag, 10. Juni 2016 ➤ Pre-Congress

Symposium SDS (Vorträge)

150,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale*

35,- € zzgl. MwSt.

Samstag, 11. Juni 2016 ➤ Hauptkongress.

Zahnarzt (Frühbucherrabatt bis 30.04.2016)

225,- € zzgl. MwSt.

Zahnarzt

250,- € zzgl. MwSt.

Assistenten

125,- € zzgl. MwSt.

Helferinnen

99,- € zzgl. MwSt.

Tagungspauschale*

49,- € zzgl. MwSt.

ISMI-Mitglieder erhalten 20 % Rabatt auf die Kongressgebühr am Samstag!

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

Veranstaltungsort

Steigenberger Hotel Am Kanzleramt | Ella-Trebe-Straße 5,
10557 Berlin | Tel.: 030 740743-0 | www.steigenberger.com

Veranstalter

ISMI – International Society of Metal Free Implantology
Lohnerhofstraße 2, 78467 Konstanz | Tel.: 0800 4764-000
Fax: 0800 4764-100 | office@ismi.me | www.ismi.me

Organisation/Anmeldung

OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig

Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290

event@oemus-media.de | www.oemus.com



2ND ANNUAL MEETING OF



Anmeldeformular per Fax an

0341 48474-290

oder per Post an

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29
04229 Leipzig

Für das 2nd Annual Meeting of ISMI am 10. und 11. Juni 2016 in Berlin melde ich folgende Personen verbindlich an (Zutreffendes bitte ausfüllen bzw. ankreuzen):

	<input type="checkbox"/> Symposium SDS	<input type="checkbox"/> Vorträge	<input type="checkbox"/> Hygiene-seminar (Fr./Sa.)
Name, Vorname, Tätigkeit	Pre-Congress (Fr.)	Hauptkongress (Sa.)	Helferinnen
ISMI-Mitglied <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein			
	<input type="checkbox"/> Symposium SDS	<input type="checkbox"/> Vorträge	<input type="checkbox"/> Hygiene-seminar (Fr./Sa.)
Name, Vorname, Tätigkeit	Pre-Congress (Fr.)	Hauptkongress (Sa.)	Helferinnen
ISMI-Mitglied <input type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein			

Abendveranstaltung am Freitag, 10. Juni 2016 _____ (Bitte Personenzahl eintragen)

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen zum 2nd Annual Meeting of ISMI erkenne ich an.

Datum/Unterschrift

E-Mail (Bitte angeben! Sie erhalten Ihr Zertifikat per E-Mail.)

Mehr Qualität

MEHR PREISVORTEIL

Mehr Ästhetik

Mehr Stabilität

Mehr Garantie

Mehr Service

Mehr Sicherheit

Mehr Vertrauen

70% Ersparnis*

Teleskopierende Brücke, 12-gliedrig

vollverblendet, 4 Teleskope, 8 Zwischenglieder, NEM



PREISBEISPIEL

1.338,- €

zzgl. MwSt.

*Sie können mit unserem Zahnersatz bis zu 70% BEL II/BEB Höchstpreisliste NRW gegenüber anderen Dentallabor-Rechnungen sparen.

Der Mehrwert für Ihre Praxis

Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 29 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis – so geht Zahnersatz heute.

www.permadental.de | Freecall 0800/7 37 62 33

permadental  **semperdent**
Modern Dental Group