Prävention bis ins hohe Alter: Instrumente für die Alterszahnmedizin

1

Präparation

879L 314 014 | S6882L 314 014 | 864 314 014 | S6856XL 314 021 | 842 314 014 | 842KR 314 014

Finitur

8879L 314 014 | 8882L 314 014 | 8864 314 014 | 8856XL 314 021

Speziell für parodontal geschädigte Zähne bietet Komet Präparationsinstrumente mit 12 mm Arbeitsteillänge an.

2

Infos zum Unternehmen

Der selbstlimitierende **PolyBur** steht in 3 Größen bereit: **P1**.204.014, 018 und 023

1. Tendenzen

Welchen typischen Zahnstatus zeigen Seniorenpatienten zunehmend?

Wenn wir uns die fitten älteren Patienten, also die Seniorenmedizin ab 60+ anschauen, darf man feststellen: Viele haben sich durch jahrelange gute Pflege ihre eigenen Zähne erhalten! Das beweist auch die Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie, die besagt, dass dafür aber das Risiko für Erkrankungen des Zahnhalteapparates steigt. Prävention begleitet uns also am Anfang und am Ende unseres Lebens! Deshalb sollte auf die speziellen Eigenschaften und Anforderungen des alten Gebisses gezielt eingegangen werden.

Welche Behandlungsmaßnahmen sind bei Senioren also typischerweise gefordert?

Man kann einen Trend erkennen: Es geht weg von der Restauration hin zur Prävention. Viele Menschen haben bis ins hohe Alter eigene Zähne, die gepflegt werden müssen. Bei ihnen ist mehr denn je die PZR gefragt, weniger die komplexe, restaurative Behandlung. Bei Menschen, die sich wegen motorischer oder psychischer Einschränkungen nicht mehr alleine pflegen können (und hier ist keine Altersgrenze festlegbar), stehen bei eigenen Zähnen die PZR bzw. bei Prothesenträgern die Reinigung und Unterfütterung im Mittelpunkt. In solch einem Stadium wendet sich die Zahnheilkunde mehr dem Rechtlichen und Organisatorischen zu, z.B. Verträgen mit Pflegeheimen, der Schaffung einer mobilen Dentaleinheit etc.

2. Instrumentierung

Braucht es spezielle Instrumente/Produkte für Senioren?

Grundsätzlich nicht. Es bedarf keiner „Oma-Kürette“ und keinem „Oma-Komposit“. Aber natürlich gibt es Instrumente, die sich in der Seniorenbehandlung besonders bewähren. Dazu gehören z.B. Diamant-Präparationsinstrumente, die sich mit einer Arbeitsteillänge von 12 mm sehr gut für die Kronenstumpfpräparation an parodontal geschädigten Zähnen (langen Zahnkronen) eignen (Abb. 1).

Wie häufig kommt es zum endodontischen Eingriff beim Senioren?

Da sich die Pulpa im Alter zurückzieht, ist eine Wurzelkanalaufbereitung relativ selten indiziert. Hinzu kommt, dass der Behandler durch die Medikamentenliste manches Patienten das Einspritzen eines Anästhetikums lieber vermeiden möchte. Hier kann der Rosenbohrer PolyBur P1 ein wertvolles Hilfsmittel sein (Abb. 2). Er hilft, die Grenze zwischen irreversibel geschädigtem Dentin und infiziertem, aber remineralisierbarem Dentin zu erkennen und damit die entscheidenden Millimeter vor der Endo zu bewahren. Die Patienten sind meist hoch erstaunt und glücklich, dass sie die Praxis nur mit einer Füllungstherapie wieder verlassen können.

3. Prophylaxe

Wie erhält der Behandler schnell den Überblick von einem Anbieter?

Wie gesagt: Prophylaxe steht bei dieser Zielgruppe im Fokus. Gerade wenn es schnell gehen muss, ist die Prophylaxe-Broschüre als komprimierte Produkt- und Anwendungsempfehlung ein echter Glücksgriff (Abb. 3). Die Vorteile besonders der maschinellen Entfernung von Zahnstein und Belägen sind offensichtlich: Sie erlauben ein präzises, zügiges und ermüdungsfreies Arbeiten bei gleichzeitiger Schonung der Zahnhartsubstanz und des Weichgewebes. Der Behandler kann frei entscheiden, mit welcher Technik (Schall oder Ultraschall) bzw. Instrumentenspitze er zum Ziel kommen möchte.

3

Abb. 3: Die Prophylaxe-Broschüre 410354 bietet einen Überblick über das umfangreiche Produktsortiment für die Prophylaxe.

Abrechnung

„Wir regeln das für Sie!“: Neue Internetpräsenz der PVS dental

Ab sofort wartet die PVS dental mit einer neuen Internetpräsenz. Im Mittelpunkt des Auftritts stehen Aussagen der Kunden zum Unternehmen. „Wir regeln das für Sie!“, lautet dabei der neue Slogan der Abrechnungsspezialisten. Übersetzen könnte man es auch mit: „Wir tun alles für unsere Kunden.“ Und genau diese Kunden hat die PVS dental zu Leistungen, Service, Zusammenarbeit und Zufriedenheit befragt. Das Ergebnis resümiert die neue klar und übersichtlich gegliederte Internetpräsenz **www.pvs-dental.de**, auf der die Statements und Aussagen von Zahnärzten und Praxisneugründern aus verschiedenen Fachrichtungen sowie von Praxisteams und Patienten zu lesen sind.

„Wir freuen uns über so viel positives Feedback. Die Meinungen und Aussagen unserer Kunden haben uns noch einmal unsere Stärken aufgezeigt und bestätigt“, so Dieter Ludwig, Geschäftsführer der PVS dental „und es spornt uns an, unsere Services noch weiter zu entwickeln und zu optimieren.“

An erster Stelle nannten die Kunden den „persönlichen Draht für alles“ zu den Abrechnungsexperten der PVS dental – neben der genauen Rechnungsprüfung, der GOZ-Beratung und der Korrespondenz mit Kostenträgern. Die zeitaufwendige Beschäftigung mit den komplexen Bestimmungen der GOZ/GOÄ würde entfallen, so bleibe mehr Zeit für Patienten und organisatorische Aufgaben. Als wirtschaftlich bedeutsam wurde eingeschätzt, dass die Abrechnungsexperten der PVS dental vielfach Honorarquellen aufdecken, die sonst gar nicht ausgeschöpft würden. So gehe kein Honorar verloren.

Wie die PVS dental ihre Zahnärzte, das Praxisteam und Patienten im Detail unterstützt, ist direkt bei der Zentrale oder am Stand der PVS dental auf einer der kommenden id infotage dental-Messen in Düsseldorf, Leipzig, München, Stuttgart und Frankfurt am Main zu erfahren.

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

Standorterweiterung

DOCRELATIONS® mit neuer Zweigstelle in Bayreuth

Die Agentur für Praxismarketing DOCRELATIONS® ist ab sofort auch für Zahnärzte in Bayern vor Ort. Mit der Eröffnung des zweiten Standortes im fränkischen Bayreuth reagiert der Praxismarketing-Spezialist auf den stetig wachsenden Kundenstamm in Süddeutschland. Praxen profitieren so von einer noch besseren Betreuung und kürzeren Abstimmungswegen. Der bisherige Standort in Düsseldorf bleibt davon unberührt.

DOCRELATIONS® hat sich unter anderem mit Social-Media-Management für Praxen einen Namen gemacht. Dank des Zusammenspiels aus zahnmedizinischem Know-how und Kreativität versteht es die Agentur, Themen aus der Praxis und Dentalwelt für Facebook, Instagram und Co. aufmerksamkeitsstark und laienverständlich aufzubereiten. Für steigende Patientenzahlen sorgt die Agentur zudem mit gezielten Werbeaktionen (z.B. Facebook Ads) innerhalb der sozialen Medien.

Auch die inhaltliche Pflege von Blogs bzw. Newsbereichen auf Praxishomepages übernimmt DOCRELATIONS®. Dazu entwickelt die Agentur zum Beispiel regelmäßig Infografiken, verfasst Ratgeberbeiträge für Patienten oder Berichte über interessante Neuigkeiten aus der Dentalwelt. Insbesondere der Google-Positionierung kommt dies zugute, da das regelmäßige Veröffentlichen von neuem und relevantem Content mittlerweile ein wesentliches Kriterium für ein gutes Ranking bei Google ist.

DOCRELATIONS®
Agentur für Praxismarketing & PR
Tel.: 0921 460090-50
www.docrelations.de

Foto unten: © Val Thoermer/Shutterstock.com

Spendenaktion

Wrigley's EXTRA und SOS-Kinderdorf: Zum Tag der Zahngesundheit Kinderlächeln schützen

Kinderlächeln zu schützen ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Laut neuester Mundgesundheitsstudie (DMS V, 2016) haben knapp 20 Prozent der 12-jährigen Kinder in Deutschland kein kariesfreies Gebiss. Besonders betroffen sind hierbei Risikogruppen wie Familien mit niedrigem Einkommen, geringem Bildungsniveau oder Migrationshintergrund. Viele Kinder trauen sich nicht, zu lächeln oder zu lachen – aufgrund ihrer schlechten Zähne.[1] Genau hier setzt die mit dem Projekt „Spende ein Lächeln" im Juli dieses Jahres gestartete Kooperation des Kaugummiherstellers Wrigley mit der Hilfsorganisation SOS-Kinderdorf e.V. an: Noch bis Ende Oktober wird von jeder verkauften **EXTRA Kaugummi-Packung 1 Cent an die bundesweiten Einrichtungen der SOS-Kinderdorf e.V.** für Aktionen rund um die Zahngesundheit gespendet. Von den seit Juli im Handel erhältlichen Aktionsdosen sind es sogar 10 Cent. **Avisiertes Spendenziel des Projektes sind 500.000 Euro.**

Die auf mehrere Jahre hin angelegte Kooperation zwischen Wrigley und SOS-Kinderdorf will benachteiligte Kinder und Jugendliche über die richtige Zahnpflege informieren und dazu beitragen, diese in ihrer täglichen Routine zu verankern. Das geschieht über die vier Säulen Aufklärung, Prävention, Interaktion und Behandlung: So werden beispielsweise Informationsmaterialien bereitgestellt, Beratungstage, Workshops und Veranstaltungen mit Zahnpflegestationen in verschiedenen Einrichtungen wie Kindergärten, Familienzentren und den SOS-Kinderdörfern durchgeführt sowie nach Bedarf zahnmedizinische Eingriffe finanziert.

1 Child Dental Health Survey 2013, England, Wales and Northern Ireland.

Wrigley GmbH • Tel.: 089 665100 • www.wrigley.de

Zahnarztpraxen bietet das Wrigley Oral Healthcare Program (WOHP), die Gesundheitsinitiative von Wrigley, rund um den Tag der Zahngesundheit am 25. September eigens Kaugummiproben im „Spende ein Lächeln"-Aktionsumschlag an (Abbildung oben). Erhältlich sind diese auf der Fachwebsite **www.wrigley-dental.de** oder telefonisch unter **030 231881888**.
Mit jeder Produktbestellung über 50 Euro fließen 50 Cent, bei mehr als 100 Euro jeweils 1 Euro in das Projekt. Neben Kaugummis zur Zahnpflege können hier auch Patientenbroschüren und Kindercomics, die zur Zahnpflege motivieren, für den Praxisbedarf geordert werden. Mitmachen lohnt sich also jetzt doppelt: Man tut seinen Patienten etwas Gutes und hilft dabei gleichzeitig, Kinderlächeln zu schützen.

ANZEIGE

Zum Schutz aller Beteiligten hat die ZA AG das Partnerfactoring bereits mit Wirkung zum 31. Januar 2016 eingestellt […] **Mit diesem Schritt übernahm die ZA AG bundesweit die Vorreiterrolle für die Sicherheit in der Abrechnung.**

Abrechnung

Mehr Rechtssicherheit: ZA:factor und ZA:laborclearing statt Partnerfactoring

Die ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft Düsseldorf (ZA AG) nimmt als berufsständisch verwurzeltes Unternehmen eine besondere Rolle in der Branche ein. Für sie folgt daraus eine wiederum besondere Verpflichtung und Fürsorgepflicht ihren Kunden und der gesamten Zahnärzteschaft gegenüber. Noch vor Inkrafttreten des Gesetzes zur Bekämpfung von Korruption im Gesundheitswesen („Antikorruptionsgesetz") ist die ZA AG deshalb dieser Verantwortung nachgekommen und hat bereits Anfang Februar 2016 das bei Zahnärzten und Dentallaboren sehr beliebte Partnerfactoring eingestellt und durch ein rechtssicheres Modell ersetzt.

Hintergrund hierzu: Bereits ein Jahr vor Inkrafttreten des „Antikorruptionsgesetzes" hat die ZA AG ein Rechtsgutachten zum sogenannten Partnerfactoring in Auftrag gegeben. Beim Partnerfactoring trägt der Zahnarzt in der Zusammenarbeit mit einem Factoringunternehmen die Factoringgebühr für seinen Honoraranteil, das Fremdlabor für seine in der Gesamtrechnung enthaltenen zahntechnischen Leistungen. Dieses Modell war besonders komfortabel für Arzt sowie Labor und hat insbesondere den Verwaltungsaufwand minimiert. Die Erkenntnis der juristischen Beurteilung war dennoch eindeutig: *„Sofern die geplanten Straftatbestände Bestechung und Bestechlichkeit im Gesundheitswesen, §§ 299a und 299b StGB-E, in Kraft treten, können sich Zahnärzte und Dentallabore aufgrund des Partnerfactorings auch wegen Bestechung und Bestechlichkeit im Gesundheitswesen strafbar machen."*

Nach Inkrafttreten des Gesetzes am 4. Juni 2016 bedeutet das in der Praxis: Es wird unverzüglich strafbar, wenn ein Zahnarzt sich einen wie auch immer gearteten Vorteil dafür gewähren oder auch nur versprechen lässt, dass er einen bestimmten Geschäftspartner bevorzugt und so den fairen Wettbewerb unterläuft. Aus juristischer Sicht könnte beim Partnerfactoring ein solcher Vorteil bestehen, weil sich das Labor an der Factoringgebühr des Zahnarztes beteiligt. Ohne Zweifel sind die Laborkosten nach GOZ Teil der Zahnarztrechnung. Durch die Übernahme der anteiligen Factoringgebühr beteiligt sich das Labor an den Praxiskosten. Das stellt einen wirtschaftlichen Vorteil für die Praxis dar.

Zum Schutz aller Beteiligten hat die ZA AG das Partnerfactoring bereits mit Wirkung zum 31. Januar 2016 eingestellt – auch mit dem Risiko von Wettbewerbsnachteilen. Mit diesem Schritt übernahm die ZA AG bundesweit die Vorreiterrolle für die Sicherheit in der Abrechnung.

Das neue rechtssichere Angebot: ZA:factor und ZA:laborclearing
Unter Berücksichtigung der geänderten gesetzlichen Vorgaben hat die ZA AG eine Lösung entwickelt, die rechtssicher den von der Praxis und dem Dentallabor gewohnten Komfort bietet. Auf Basis einer Factoring-Vereinbarung (ZA:factor) mit der ZA AG erteilt der Zahnarzt durch eine unbürokratische Zusatzvereinbarung den Auftrag, den Anteil der Laborrechnung in den Abrechnungsunterlagen in voller Höhe direkt an das Dentallabor auszuzahlen. Durch diese Sofortauszahlung können Zahnarzt und Dentallabor eine Vereinbarung von Skonto bis zu 3 Prozent auf die Laborforderung wegen prompter Erfüllung treffen.
Denn im Gegensatz zu Rabatten, Preisnachlässen oder Rückvergütungen wird die Gewährung von branchenüblichen Skonti auch nach dem geltenden Recht nicht als korruptiver Vorteil thematisiert.
So reduziert ZA:factor und ZA:laborclearing wie gehabt den administrativen Aufwand von Praxis und Dentallabor ebenso wie das Ausfallrisiko auf rechtssicherer Grundlage. Weder Praxis noch Dentallabor werden das Partnerfactoring vermissen.

Die ZA AG steht im Markt für Kompetenz und Sicherheit in allen Abrechnungsfragen. Die Unternehmensführung ist davon überzeugt, dass nur auf dieser Basis und dem engen persönlichen Kontakt mit den Kunden das für eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung notwendige Vertrauen erwachsen kann. Umfassende Dienstleistungen und innovative Lösungen sind dabei selbstverständlich.

ZA Zahnärztliche Abrechnungsgesellschaft AG
Tel.: 0211 5693-373 • www.za-abrechnung.de

Foto: © Corepics VOF/Shutterstock.com

an Invibio company

Free Download auf JUVORA™ Dental: www.juvoradental.com/DentalGuide

ZAHNPROTHETIK ALTERNATIVE ZU METALL

WARUM SICH ZAHNÄRZTE FÜR JUVORA™ ENTSCHEIDEN

26X STÄRKERE ABSORPTION DER KAUKRÄFTE[1]

- CAD/CAM besteht aus PEEK-OPTIMA™, ein Hochleistungspolymer
- Ein Alternative zu Metall für implantatgetragenen, festen und herausnehmbaren Zahnersatz
- Stärkere Absorption der Kaukräfte[1] als Titan, was dem Problem der Parafunktion entgegenwirkt.

[1] Basierend auf der Tendenz eines Werkstoffs, sich zu verformen, wenn entgegengesetzte Kräfte auf ihn einwirken, ausgedrückt nach den durchschnittlichen Werten des Elastizitätsmoduls (auch Young Modulus genannt) der beiden Werkstoffe (Titan 110 GPa und PEEK 4GPa).

[2] Kurtz, S (2012). "PEEK Biomaterials Handbook". Edition 1, Oxford, Elsevier Inc.

JUVORA™

Juvora Ltd Hillhouse International, Thornton Cleveleys, Lancashire FY5 4QD United Kingdom | +44 (0) 1253 897555 | info@juvoradental.com | www.juvoradental.com