

# ZWVP

## ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

### RECHT – SEITE 32

Unterschätztes Risiko:  
Verstoß gegen die Fortbildungspflicht

### TIPP – SEITE 36

Die Schweigepflicht  
gilt ausnahmslos

### ZWP SPEZIAL – BEILAGE

Endodontie/Restaurative  
Zahnheilkunde

## Qualitätsmanagement – Praxishygiene

AB SEITE 42

**EHP Schnell-desinfektion (Sprühdesinfektion)**

DGHM/VAH gelistet, Aldehyd-frei, HIV/HSV 1 min. Duft: Classic, Lemon, Blumig, Tropic



**Desinfektionstücher EHP Premium**

DGHM/VAH gel., 14 x 20 cm Vliesstoff, Duft: Lemon oder Neutral



**Unser Geschenk für Sie:**

Wir bedanken uns bei Ihnen für Ihre Treue im Jahr 2017

**10% Rabatt auf alles + 1 Warengutschein !!\*\***

und einen hochwertigen Bonus gibt es gratis dazu!\*\*\*

(\*\*Gilt für Handschuhe und ist abhängig vom Bestellwert,

\*\*\*siehe Bonusliste. Gilt nicht für Medizinprodukte und Arzneimittel.)

**Merry Christmas!**

Preise pro Kanister à 10 Liter - bei Abnahme von ...

2 Kanister à 10 Liter.....	<del>33,99</del>	<b>30,59</b>
4 Kanister à 10 Liter.....	<del>32,99</del>	<b>29,03</b>
8 Kanister à 10 Liter.....	<del>30,99</del>	<b>27,89</b>
20 Kanister à 10 Liter*.....	<del>27,49</del>	<b>24,74</b>

Preise pro Refill-Beutel à 120 Stück

24 Beutel.....	<del>2,59</del>	<b>2,33</b>
48 Beutel.....	<del>2,49</del>	<b>2,24</b>
96 Beutel.....	<del>2,39</del>	<b>2,15</b>
192 Beutel*.....	<del>2,19</del>	<b>1,97</b>

Wir schicken Ihnen gerne kostenlose Muster unserer Produkte. Einfach anrufen oder E-Mail schreiben.  
 Weitere Artikel im Online Shop unter [www.ehp-shop.de](http://www.ehp-shop.de) erhältlich oder fordern Sie unsere Komplettpreisliste an.



**EHP Dental Latexhandschuhe Premium**

Art.-Nr. 110000. Puderfrei, AQL 1.5, sehr dehnbar und reißfest, hautfreundlich, EN 455 / EN 420, Größen XS-XL

**EHP Nitrilhandschuhe Comfort**

Art.-Nr. 171000. Puderfrei, weiß, AQL 1.5, hoher Tragekomfort, keine Allergien, EN 455 / EN 420 / EN 374, Größen XS-XL

**EHP Latexhandschuhe ECO**

Art.-Nr. 180000. Puderfrei, weiß, AQL 1.5, dünner als die Premium, aber sehr griffig, EN 455 / EN 420, Größen XS-XL

Preise pro Box à 100 Stück - bei Abnahme von ...

30 Boxen.....	<del>5,70</del>	<b>5,21</b>	<b>+ 10 €</b>	<b>Warengutschein</b>
60 Boxen.....	<del>5,00</del>	<b>5,12</b>	<b>+ 20 €</b>	
90 Boxen.....	<del>5,50</del>	<b>5,03</b>	<b>+ 30 €</b>	
200 Boxen*.....	<del>5,40</del>	<b>4,94</b>	<b>+ 50 €</b>	
400 Boxen*.....	<del>5,30</del>	<b>4,85</b>	<b>+ 75 €</b>	
800 Boxen*.....	<del>5,20</del>	<b>4,76</b>	<b>+100 €</b>	
1.200 Boxen*.....	<del>5,10</del>	<b>4,67</b>	<b>+150 €</b>	
2.000 Boxen*.....	<del>5,00</del>	<b>4,58</b>	<b>+200 €</b>	

Preise pro Box à 100 Stück - bei Abnahme von ...

30 Boxen.....	<del>4,30</del>	<b>3,95</b>	<b>+ 10 €</b>	<b>Warengutschein</b>
60 Boxen.....	<del>4,20</del>	<b>3,86</b>	<b>+ 20 €</b>	
90 Boxen.....	<del>4,10</del>	<b>3,77</b>	<b>+ 30 €</b>	
200 Boxen*.....	<del>4,00</del>	<b>3,68</b>	<b>+ 50 €</b>	
400 Boxen*.....	<del>3,90</del>	<b>3,59</b>	<b>+ 75 €</b>	
800 Boxen*.....	<del>3,80</del>	<b>3,50</b>	<b>+100 €</b>	
1.200 Boxen*.....	<del>3,70</del>	<b>3,41</b>	<b>+150 €</b>	
2.000 Boxen*.....	<del>3,60</del>	<b>3,32</b>	<b>+200 €</b>	

Preise pro Box à 100 Stück - bei Abnahme von ...

30 Boxen.....	<del>5,04</del>	<b>4,53</b>	<b>+ 10 €</b>	<b>Warengutschein</b>
60 Boxen.....	<del>4,04</del>	<b>4,44</b>	<b>+ 20 €</b>	
90 Boxen.....	<del>4,84</del>	<b>4,35</b>	<b>+ 30 €</b>	
200 Boxen*.....	<del>4,74</del>	<b>4,26</b>	<b>+ 50 €</b>	
400 Boxen*.....	<del>4,64</del>	<b>4,17</b>	<b>+ 75 €</b>	
800 Boxen*.....	<del>4,54</del>	<b>4,08</b>	<b>+100 €</b>	
1.200 Boxen*.....	<del>4,44</del>	<b>3,99</b>	<b>+150 €</b>	
2.000 Boxen*.....	<del>4,34</del>	<b>3,89</b>	<b>+200 €</b>	

Es handelt sich um einen Warengutschein, der bei der nächsten Bestellung abgezogen wird!

**Farbige Nitrilhandschuhe Hypoallergen**



Art.-Nr. 175000. Puderfrei, AQL 1.5, EN 455 / EN 420 / EN 374, Verschiedene Farben, Größen XS-XL

Preise pro Box à 100 Stück - bei Abnahme von ...

30 Boxen.....	<del>5,30</del>	<b>4,85</b>	<b>+ 10 €</b>	<b>Warengutschein</b>
60 Boxen.....	<del>5,20</del>	<b>4,76</b>	<b>+ 20 €</b>	
90 Boxen.....	<del>5,10</del>	<b>4,67</b>	<b>+ 30 €</b>	
200 Boxen*.....	<del>5,00</del>	<b>4,58</b>	<b>+ 50 €</b>	
400 Boxen*.....	<del>4,90</del>	<b>4,49</b>	<b>+ 75 €</b>	
800 Boxen*.....	<del>4,80</del>	<b>4,40</b>	<b>+ 100 €</b>	
1.200 Boxen*.....	<del>4,70</del>	<b>4,31</b>	<b>+ 150 €</b>	
2.000 Boxen*.....	<del>4,60</del>	<b>4,22</b>	<b>+ 200 €</b>	

**EHP Premium Mundschutz m. Gummiband**



Art.-Nr. 510000. Filterleistung > 98%, mit Nasenbügel, glasfaserfrei, angenehm zu Tragen, versch. Farben

Preise pro Box à 50 Stück - bei Abnahme von ...

10 Boxen.....	<del>2,79</del>	<b>2,51</b>
30 Boxen.....	<del>2,69</del>	<b>2,42</b>
60 Boxen.....	<del>2,59</del>	<b>2,33</b>
90 Boxen.....	<del>2,49</del>	<b>2,24</b>
150 Boxen*.....	<del>2,29</del>	<b>2,06</b>
300 Boxen*.....	<del>2,19</del>	<b>1,97</b>
600 Boxen*.....	<del>2,09</del>	<b>1,88</b>
1.000 Boxen*.....	<del>1,99</del>	<b>1,79</b>

**EHP Nitrilhandschuhe Hypoallergen**



Art.-Nr. 170000. Puderfrei, weiß, AQL 1.5, hoher Tragekomfort, keine Allergien, EN 455 / EN 420 / EN 374, Größen XS-XL

200 Stück pro Box; Preise pro Box à 100 Stück

30 Boxen.....	<del>5,04</del>	<b>4,53</b>	<b>+ 10 €</b>	<b>Warengutschein</b>
60 Boxen.....	<del>4,04</del>	<b>4,44</b>	<b>+ 20 €</b>	
90 Boxen.....	<del>4,84</del>	<b>4,35</b>	<b>+ 30 €</b>	
200 Boxen*.....	<del>4,74</del>	<b>4,26</b>	<b>+ 50 €</b>	
400 Boxen*.....	<del>4,64</del>	<b>4,17</b>	<b>+ 75 €</b>	
800 Boxen*.....	<del>4,54</del>	<b>4,08</b>	<b>+100 €</b>	
1.200 Boxen*.....	<del>4,44</del>	<b>3,99</b>	<b>+150 €</b>	
2.000 Boxen*.....	<del>4,34</del>	<b>3,89</b>	<b>+200 €</b>	

Einfach ankreuzen, Größe und Sorte angeben und kostenlos faxen.

**Fax: 0800-1491970 (gebührenfrei) | Telefon: 0800-1931971 (gebührenfrei)**

\*Alle Artikel auch auf Abruf erhältlich! Sie bestellen und bezahlen die Gesamtmenge, können diese aber kostenlos bei uns einlagern und in Gebinden von mind. 30 Boxen kostenfrei abrufen! Sichern Sie sich so einen günstigen Preis inkl. Bonusartikel! Um auf die Bonusmengen und die günstigen Preise zu kommen, können Sie alles mischen, auch von der beiliegenden Preisliste. Alle Preise in EURO und zzgl. MwSt. Lieferung ab 100 Euro frei Haus.



Dr. Johannes Szafraniak

## QM: Störfaktor oder Hilfe, Fluch oder Segen?

Im alltäglichen Sprachgebrauch wird unter Qualität meistens eine positive Eigenschaft verstanden; salopp gesprochen: „Gute Arbeit für gutes Geld“. In der Norm wird Qualität anders definiert: „Grad, in dem ein Satz inhärenter Merkmale eines Objekts Anforderungen erfüllt.“

Für die Zahnarztpraxis bedeutet Qualität im Sinne der Norm die Übereinstimmung der Dienstleistung mit den An-

Zudem wird durch das Dokumentieren von Arbeitsabläufen eine Praxis unabhängiger von Mitarbeiterfluktuationen. Da Wissen und Arbeitsabläufe niedergeschrieben und somit gesichert sind, können Mitarbeitende leichter eingearbeitet werden. Auch während Krankheits- oder Urlaubsvertretungen bietet dies einen großen Vorteil.

Mögliche Nachteile eines QMS können sein, dass Systeme, die nicht den Pra-

beinhaltet (nur) die notwendigen gesetzlichen und behördlichen Anforderungen sowie berufliche Standards, klinische Prozesse und deren Risikomanagement.

Seit dem Sommer 2017 ist die Zahnärztekammer Nordrhein dem Projekt ZQMS beigetreten. Es ist eine Initiative vieler Zahnärztekammern unter der Federführung der LZK Hessen. Dieses Konzept bietet ein zahnärztliches Qualitätsmanagementsystem, das speziell auf die besonderen Bedürfnisse der ambulanten zahnärztlichen Praxis zugeschnitten ist. In Kombination mit den Arbeitsanweisungen und Dokumentationsvorlagen der Zahnärztekammer Nordrhein werden die Anforderungen an Qualitätsmanagementsysteme für Dienstleistungen in der Gesundheitsversorgung gemäß DIN EN 15224 erfüllt. Mitgliedern und Mitarbeitern stehen die aufbereiteten Informationen zum Thema in unserem Internetauftritt zur Verfügung. Zusätzlich gibt es ein QM-Handbuch und diverse Schulungsangebote.

Damit sind die Kolleginnen und Kollegen in jeder Hinsicht gewappnet. Wenn Sie mögen, nutzen Sie es, ... aber richtig.

**Ein QM-System kann aber nur erfolgreich eingeführt werden, wenn alle Beteiligten dahinterstehen. Die Umsetzung eines einrichtungsinternen Qualitätsmanagements ist nicht von heute auf morgen geschafft, sondern nur Schritt für Schritt. Das richtige System wirklich gelebt, ist dann aber eine essenzielle Hilfe im Praxisalltag.**

forderungen der Patientinnen und Patienten unter Vereinbarung der Vorgaben von Behörden. Ein Qualitätsmanagement (QM) ist der Lenkungsprozess, der nötig ist, um die Verwirklichung der angebotenen Leistung zu gewährleisten. Ein QM geht immer mit einem Qualitätsmanagementsystem (QMS) einher. Ein QMS ist unterstützender Leitfaden, der hilft, die Verantwortlichkeiten samt der erforderlichen Mittel zu ordnen und die Prozesse zu strukturieren. Ein großer Vorteil ist die genaue Festlegung von Verantwortlichkeiten. Weiterhin führt das Dokumentieren von Arbeitsabläufen zu optimierten Prozessen, zur Risikominimierung, zur Rechtssicherheit im Schadensfall und letztendlich zu zufriedenen Patientinnen und Patienten.

xisalltag einer Zahnarztpraxis abbilden, zu umfangreich sind, durch Bürokratieverliebtheit glänzen und dazu führen können, dass QM als Fremdkörper empfunden wird. Dies kann zur Ablehnung durch das gesamte Praxisteam führen. Ein QM-System kann aber nur erfolgreich eingeführt werden, wenn alle Beteiligten dahinterstehen. Die Umsetzung eines einrichtungsinternen Qualitätsmanagements ist nicht von heute auf morgen geschafft, sondern nur Schritt für Schritt.

Das richtige System wirklich gelebt, ist dann aber eine essenzielle Hilfe im Praxisalltag. Aber was genau zeichnet ein gutes QM-System für die Zahnarztpraxis aus? Antwort: Es ist passgenau auf die konkreten Aufgabenstellungen der Zahnarztpraxis zugeschnitten. Es

### INFORMATION

**Dr. Johannes Szafraniak**  
Präsident der Zahnärztekammer Nordrhein



Infos zum Autor

**WIRTSCHAFT**

6 Fokus

**PRAXISMANAGEMENT**

- 10 Zahnarztpraxis als Familienunternehmen
- 14 Intelligente Gebäudesteuerung für die Zahnarztpraxis
- 20 Social Proof: Medizinische Bewertungsplattformen richtig nutzen
- 24 Praxisübernahme: Veränderungen positiv gestalten
- 26 Empfehlungsmarketing: Eine Frage des Vertrauens
- 28 Konfliktmanagement: Differenzen austragen, um sie zu lösen

**RECHT**

- 32 Unterschätztes Risiko: Verstoß gegen die Fortbildungspflicht

**PRAXISMANAGEMENT**

- 36 Die Schweigepflicht gilt ausnahmslos
- 38 Die steuerliche Absetzbarkeit von Kinderbetreuungskosten
- 40 Kostenfalle Zahn?

**QUALITÄTSMANAGEMENT – PRAXISHYGIENE**

- 42 Fokus
- 44 Qualitätsmanagement verbessert Kommunikation und Organisation
- 46 QM: Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis
- 50 Hygienemanagement: Einfach, effizient, schnell.
- 52 Wasserhygiene: Aus Halbwissen wird Rechtssicherheit
- 54 Sachkundelehrgänge in der zahnärztlichen Praxis

**DENTALWELT**

- 56 Fokus
- 62 Lachgassedierung goes Baldus
- 64 Auf die nächsten 25 Jahre: FIBU-doc Praxismanagement feiert Jubiläum
- 66 Einkauf und Materialverwaltung à la Wawibox
- 68 Gewohnheitstier trifft auf technikaffin: Digitalisierung in Zahnarztpraxen
- 70 Praxisrelaunch: Warten war gestern!

**PRAXIS**

- 72 Fokus
- 80 Wirksamkeit der Pulverstrahlsysteme in der parodontalen Erhaltungstherapie
- 86 „Die Chemie bei den Materialien und im Entwicklerteam muss stimmen“
- 88 Hybridkeramik vereint Materialvorteile von Keramik und Composite
- 92 Natürlich wirkende Kompositfüllungen
- 96 Nach der Endo ist vor der Post-Endo
- 100 Fazit: Die parodontale Therapie ist überholt und braucht ein Update
- 103 Für den Hygiene-Alltag gewappnet
- 104 Produkte

**RUBRIKEN**

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

## Lachgassedierung: sicher und effektiv



**JETZT PERSÖNLICH INFORMIEREN:**  
 Telefon: 0261 / 9882 9060  
 E-Mail: [info@biewer-medical.com](mailto:info@biewer-medical.com)



[www.biewer-medical.com](http://www.biewer-medical.com)

**Aktuelle Zertifizierungskurse 2018 nach DGfDS und CED:**  
 19./20.1. Köln, 2./3.2. Hamburg, 2./3.2. München, 23./24.2. Berlin,  
 2./3.3. Köln, 16./17.3. Würzburg, 4./5.5. Friedrichshafen, 8./9.6. Köln

12/17  
ZWP **SPEZIAL**

**HyFlex™ CM & EDM**  
STAY-IN PLACE



- Anatomiegetreue Aufbereitung
- Sichere Anwendung
- Regenerieren zur Wiederherstellung



Endodontie | Restaurative Zahnheilkunde

**Beilagenhinweis:**  
 In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Endodontie/Restaurative Zahnheilkunde

# 2 in 1

## ULTRASCHALL x PULVERSTRAHL



### Varios Combi Pro GIGAPAKET P4+

Das Komplettpaket für Ihre Prophylaxe, das Varios Combi Pro Set mit einem zweiten Pulverkit für die supragingivale Anwendung, einem Perio-Pulverkit für die subgingivale Anwendung sowie einem zweiten Ultraschall-Handstück.

#### Varios Combi Pro Komplettset

+ Varios Combi Pro Perio-Kit  
bestehend aus:  
Handstück,  
Handstückschlauch,  
Pulverkammer,  
Perio-Powder, Perio Nozzles

5.150 €\*  
~~6.456 €\*~~

+ 2. Prophy-Pulverkit  
bestehend aus:  
Handstück,  
Handstückschlauch,  
Pulverkammer

+ 2. Varios Ultraschall-Handstück  
mit Licht



GIGAPAKET P4+

Strom Set  
1.306 €

Das neue Gesicht Ihrer Prophylaxe.

# Varios Combi Pro

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

Studie

## Ärzte kommentieren Online-Bewertungen nur selten



Bislang kommentieren nur wenige Ärzte Bewertungen, die sie auf jameda ([www.jameda.de](http://www.jameda.de)) von Patienten erhalten. Dabei stellt die Kommentarfunktion für Ärzte, die auf einem Onlineportal Bewertungen von Patienten erhalten haben, eine gute Möglichkeit dar, öffentlich auf die Erfahrungsberichte zu reagieren und ihre Sicht der Dinge darzustellen. Nur 2,9 Prozent der bewerteten Ärzte haben in den Jahren 2010 bis 2015 1,6 Prozent der abgegebenen Bewertungen von Patienten öffentlich beantwortet. Dies ist das zentrale Ergebnis einer in diesem Jahr veröffentlichten Analyse der Universität Erlangen-Nürnberg.<sup>1</sup> Für die Studie wertete die Forschungsgruppe unter Leitung von Prof. Dr. Martin Emmert, Inhaber der Juniorprofessur für Versorgungsmanagement, über eine Million Online-Bewertungen für mehr als 140.000 Ärzte aus. „Bislang machen nur wenige Ärzte von der Möglichkeit Gebrauch, ihre erhaltenen Bewertungen öffentlich zu kommentieren. Dabei wissen wir aus Erfahrung, dass Patienten einen Kommentar von Ärzten sehr schätzen, da dieser ihnen das Gefühl gibt, dass der Arzt das Feedback wertschätzt. Wir empfehlen Ärzten daher, positive wie kritische Bewertungen auf jameda zu kommentieren und so ihre Sichtweise darzulegen, um beispielsweise Praxisabläufe zu erläutern“, so Dr. Florian Weiß, Geschäftsführer von jameda.

<sup>1</sup> Die Studienergebnisse sind im „Journal of Medical Internet Research“ (2017, vol. 19, iss. 7) erschienen.

Quelle: [www.jameda.de](http://www.jameda.de)

## Frisch vom Metzger



Lokal-  
antibiotikum  
für die Parodontitis-  
therapie mit  
Doxycyclin



## Ligosan® Slow Release Der Taschen-Minimierer.

Das Lokalantibiotikum für die Parodontitis-Therapie von heute.

- » **Für Ihren Behandlungserfolg:** Ligosan Slow Release sorgt für eine signifikant bessere Reduktion der Taschentiefe als SRP allein.
- » **Für Ihre Sicherheit:** Dank des patentierten Gels dringt der bewährte Wirkstoff Doxycyclin selbst in tiefe, schwer erreichbare Parodontaltaschen vor.
- » **Für Ihren Komfort:** Das Gel ist einfach zu applizieren. Am Wirkort wird Doxycyclin kontinuierlich in ausreichend hoher lokaler Konzentration über mindestens 12 Tage freigesetzt.

Jetzt gleich informieren auf [kulzer.de/ligosan](http://kulzer.de/ligosan)

Mundgesundheit in besten Händen.



**KULZER**  
MITSUI CHEMICALS GROUP

© 2017 Kulzer GmbH. All Rights Reserved.

**Pharmazeutischer Unternehmer:** Kulzer GmbH, Leipziger Straße 2, 63450 Hanau • **Ligosan Slow Release**, 14% (w/w), Gel zur periodontalen Anwendung in Zahnfleischtaschen (subgingival) **Wirkstoff:** Doxycyclin • **Zusammensetzung:** 1 Zylinderkartusche zur einmaligen Anwendung enthält 260mg Ligosan Slow Release. **Wirkstoff:** 1g Ligosan Slow Release enthält 140,0 mg Doxycyclin entsprechend 161,5 mg Doxycyclinhydrochlorid. **Sonstige Bestandteile:** Polyglykolsäure, Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (hochviskos), Poly[poly(oxyethylen)-co-DL-milchsäure/glycolsäure] (niedrigviskos) • **Anwendungsgebiete:** Zur Behandlung der chronischen und aggressiven Parodontitis bei Erwachsenen mit einer Taschentiefe von  $\geq 5$  mm als Unterstützung der konventionellen nicht-chirurgischen Parodontitis-Therapie. • **Gegenanzeigen:** bei bekannter Überempfindlichkeit gegenüber Doxycyclin, anderen Tetracyclin-Antibiotika oder einem der sonstigen Bestandteile von Ligosan Slow Release; bei Patienten, die systemische Antibiotika vor oder während der Parodontaltherapie erhalten; während der Odontogenese (während der Frühkindheit und während der Kindheit bis zum Alter von 12 Jahren); während der Schwangerschaft; bei Patienten mit erhöhtem Risiko einer akuten Porphyrie; bei Patienten mit stark eingeschränkter Leberfunktion. • **Nebenwirkungen:** Nach Behandlung mit Ligosan Slow Release waren Häufigkeit und Ausprägung von Nebenwirkungen vergleichbar den Nebenwirkungen nach konventioneller Parodontitisbehandlung. *Gelegentlich auftretende Nebenwirkungen sind:* Schwellung der Gingiva (Parodontalabszess), „kaugummiartiger“ Geschmack bei Austritt von Gel aus der Zahnfleischtasche. Da die Anwendung von Ligosan Slow Release nachweislich nur zu sehr geringen Doxycyclin-Plasmakonzentrationen führt, ist das Auftreten systemischer Nebenwirkungen sehr unwahrscheinlich. *Allgemeine Erkrankungen und Beschwerden am Verabreichungsort:* Überempfindlichkeitsreaktionen, Urticaria, angioneurotisches Ödem, Anaphylaxie, anaphylaktische Purpura. Innerhalb der Gruppe der Tetracyclin-Antibiotika besteht eine komplette Kreuzallergie. Bei Verabreichung von Doxycyclin an Kinder während der Zahnentwicklung ist in seltenen Fällen eine irreversible Zahnverfärbung und Zahnschmelzschädigung beobachtet worden • **Verschreibungspflichtig** • **Stand der Information:** 07/2017

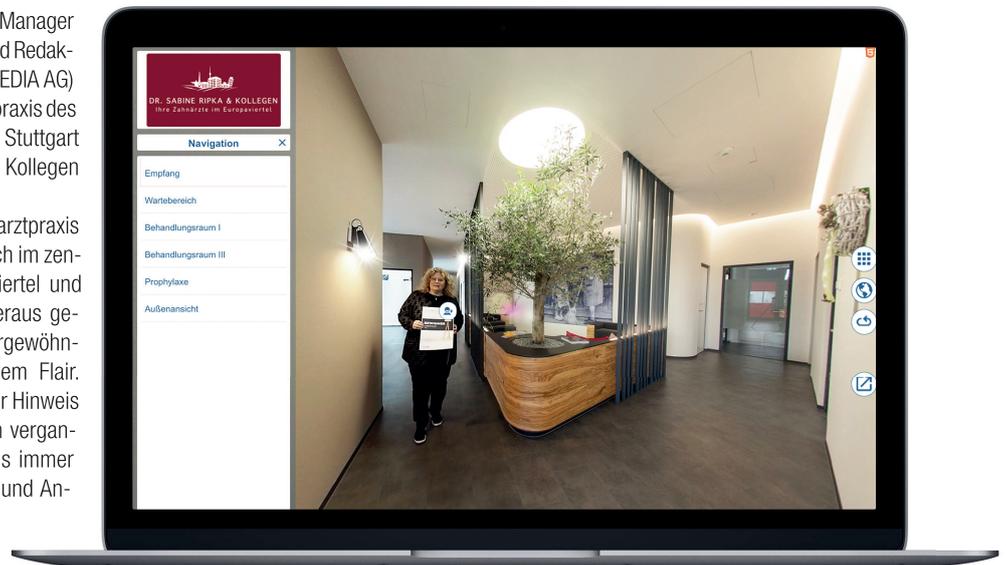
Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

## ZWP Designpreis 2017 – Gewinnerpraxis 360grad erleben

Das ZWP-Team um Business Unit Manager Stefan Thieme (OEMUS MEDIA AG) und Redaktionsleiterin Antje Isbaner (OEMUS MEDIA AG) besuchten im Oktober die Gewinnerpraxis des diesjährigen ZWP Designpreises in Stuttgart und gratulierten Dr. Sabine Ripka & Kollegen zum ersten Platz.

Die 300 Quadratmeter große Zahnarztpraxis von Dr. Ripka & Kollegen befindet sich im zentral gelegenen Stuttgarter Europaviertel und überzeugte die Jury mit einem überaus gelungenen Zusammenspiel aus außergewöhnlicher Schlichtheit und mediterranem Flair. Besonders freute das ZWP-Team der Hinweis von Frau Dr. Ripka, sie habe in den vergangenen Jahren den ZWP Designpreis immer aufmerksam verfolgt und so Ideen und Anregungen für ihren eigenen Praxisneubau sammeln können. Dies hat sich – das zeigt die diesjährige Ernennung – mehr als gelohnt!

Was genau die Gewinnerpraxis ausmacht, das zeigt der fertige Preis: eine 360grad-Praxistour. Beim Betreten der Praxis fällt sofort der Blick auf das Herzstück, die Piazza, mit einem großen dynamisch geformten Sitzmöbel und einem echten Olivenbaum, der einen wirklich ungewöhnlichen Blickfang darstellt. Das edle Olivenholz ist zudem in den Möbeln der gesamten Praxis wiederzufinden, während der Boden mit einer dunklen Steinoptik aufwartet. Unterstützt wird das südländische Flair durch die Farbwahl dezenter Naturtöne. Große Schwarz-Weiß-Fotografien setzen einen lokalen Akzent und runden darüber hinaus das Gesamtkonzept ab. Gemeinsam mit den 12:43 ARCHITEKTEN entstand so ein stimmiges und äußerst glaubwürdiges Praxisambiente.



Fast live: Dr. Sabine Ripka & Kollegen aus Stuttgart in der 360grad-Praxistour.

Der ZWP Designpreis wird jedes Jahr im September im Supplement ZWP SPEZIAL vorgestellt und ist seit 16 Jahren ein fester Bestandteil im Portfolio der OEMUS MEDIA AG. Auch im nächsten Jahr freut sich die Jury wieder über zahlreiche Bewerbungen. Einsendeschluss ist der 1. Juli 2018. Die Teilnahmebedingungen und Anmeldeunterlagen stehen unter [www.designpreis.org](http://www.designpreis.org) bereit.

360grad-Praxistour  
Gewinner ZWP  
Designpreis 2017



Quelle: ZWP online



Abb. 1



Abb. 2

**Abb. 1:** Gratulation zum ZWP Designpreis 2017: Antje Isbaner (Redaktionsleitung, OEMUS MEDIA AG), Dr. Sabine Ripka (Zahnarztpraxis Stuttgart) und Stefan Thieme (Business Unit Manger, OEMUS MEDIA AG). (Foto: Andreas Stedtler) **Abb. 2:** Die Freude ist groß bei Dr. Sabine Ripka und dem Architekten Steffen Bucher von den 12:43 ARCHITEKTEN. (Foto: Andreas Stedtler)

Geschenkwendungen

## Was ist steuerlich zu beachten?

„Kleine Geschenke erhalten die Freundschaft“: Auch im geschäftlichen Bereich gibt es diverse Gelegenheiten, Mitarbeiter oder Geschäftspartner mit einem Präsent zu überraschen. Damit die besondere Geste steuerlich auf der sicheren Seite ist, gilt es eine Vielzahl an Regelungen und Zuordnungen zu beachten. Zu unterscheiden ist z.B., ob es sich um Geschenke mit persönlichem Anlass oder ohne persönlichem Anlass, um Steuern oder Genussmittel als Geschenk oder eine Betriebsveranstaltung handelt. Grundsätzlich gilt: Geldgeschenke sind immer steuerpflichtig und Geschenke dürfen keine Gegenleistung für bestimmte Leistungen sein.

Quelle:

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



Steuerfreie bzw. steuergünstige Zuwendungen an Arbeitnehmer und Geschäftspartner.

Telematik-Infrastruktur

## Bundesrat beschließt Fristverlängerung für Ärzteschaft

In seiner Sitzung am 3. November hat der Bundesrat beschlossen, die Frist um sechs Monate zu verlängern, ab der an der vertragsärztlichen Versorgung teilnehmende Ärzte, Einrichtungen und Zahnärzte den Versichertenstammdatendienst durchzuführen haben, d.h. die Versichertenstammdatien ihrer Patienten vor Behandlungsbeginn online abgleichen müssen. Die Fristverschiebung war notwendig geworden, da die für die bundesweite Nutzung des Versichertenstammdatendienstes erforderlichen Maßnahmen vonseiten der Industrie nicht innerhalb der eingangs festgelegten Frist durchgeführt werden konnten. Mit der Verlängerung der Frist bis zum 31. Dezember 2018 wird, laut Bundesrat, den Ärzten, Zahnärzten und Einrichtungen eine ausreichende Übergangsfrist zugestanden, in der sie sich mit der erforderlichen Technik für die Versichertenstammdatienprüfung ausstatten können. Die Regelung sieht vor, dass, sofern ab dem 1. Januar 2019 der Versichertenstammdatendienst nicht durchgeführt wird, die Vergütung vertragsärztlicher Leistungen pauschal um ein Prozent so lange zu kürzen ist, bis die Prüfung durchgeführt wird.

Quelle: [www.bundesrat.de](http://www.bundesrat.de)

ANZEIGE

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-go.de](http://www.bema-go.de)**



Prof. Dr. Johannes Bischoff

## Zahnarztpraxis als Familienunternehmen

**PRAXISMANAGEMENT – GRÜNDUNG EINER BERUFSAUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT (BAG) – TEIL 3** Mit den eigenen Eltern/Kindern zusammenarbeiten? Für viele Menschen ist das ein undenkbares Szenario. Mehrere Generationen, die unter einem Dach praktizieren, sind aber gerade bei Zahnärzten keine Seltenheit. Dabei weiß der bisherige Praxisinhaber sein berufliches Lebenswerk in guten Händen und ermöglicht seinem Kind einen vergleichsweise unkomplizierten Einstieg in die Selbstständigkeit. Wie der folgende Beitrag zeigt, stehen den Beteiligten aus steuerlicher Sicht Gestaltungsmöglichkeiten offen, die es so unter fremden Dritten nicht gibt. Auch in dieser Konstellation kann sich die Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft anbieten.

Zahnarzt Dr. Werner P. ist 60 Jahre alt und hat zwei Kinder. Zunächst wollte keines von beiden in seine Fußstapfen treten. Das fand er zwar schade, ließ ihnen bei der Berufswahl aber selbstverständlich freie Hand. Seine Tochter Jana P. wurde Tierärzthelferin. Schon während der Ausbildung wurde ihr klar, dass sie nicht in diesem Beruf bleiben würde. Nach ihrem Sinneswandel entschied sie sich, Zahnmedizin zu studieren. Ihr Vater hatte ihr schon während des Studiums mehrfach angeboten, die Hälfte ihrer Assistenzzeit in seiner Praxis zu absolvieren. Nachdem sie ihr Staatsexamen und ihre Approbation in der Tasche hatte, willigte sie schließlich ein.

In dieser Zeit lernte die mittlerweile 30-Jährige ihren Vater auch von seiner beruflichen Seite kennen und schätzen. Jana P. konnte sich gut vorstellen, weiter Seite an Seite mit ihm zu praktizieren. Dr. Werner P. ging es genauso und er begann, über eine gleitende Generationennachfolge nachzudenken.

### Die Lösung

Dr. Werner P. und seine Tochter gründeten zum 1.1.2018 eine Berufsausübungsgemeinschaft. In diese bringt er seine Einzelpraxis ein:

	Buchwert in Euro	Tatsächlicher Wert in Euro
Patientenstamm („Praxis Goodwill“)	0	400.000
Einrichtung	200.000	250.000
Material	40.000	40.000
<b>Summe Vermögenswert</b>	<b>240.000</b>	<b>690.000</b>
Darlehen	41.000	41.000
<b>Eigenkapital</b>	<b>199.000</b>	<b>649.000</b>

# NSK

CREATE IT.

**4+1**  
**Aktion**

Stellen Sie sich Ihr individuelles Paket aus 5 Ti-Max Z Instrumenten zusammen. Der Gesamtpreis des Pakets verringert sich um den Preis des günstigsten Instruments im Paket. Diese Aktion gilt auch für Instrumente aus der Ti-Max X und der S-Max M Serie. Beachten Sie hierzu unseren Aktionsflyer in dieser Ausgabe der Zahnarzt Wirtschaft Praxis.



## QUALITÄT IN VOLLENDUNG

# Ti-Max Z

Winkelstücke & Turbinen

**NSK Europe GmbH**

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

Dr. Werner P. kann gemäß §24 UmwStG wählen, ob er seine Praxis in die BAG zu 199.000 € (Buchwert), zu 649.000 € (tatsächlicher Wert) oder zu einem beliebigen dazwischenliegenden Wert einbringen möchte. Da er keine Steuern zahlen möchte, bringt er die Praxis zu Buchwerten in die BAG ein.

Tochter Jana bringt einige Instrumente aus ihrem Studium und Bücher in die BAG ein (Gesamtwert: 1.000 €). Mehr soll sie auch nicht einbringen, denn ihr Vater möchte nicht, dass seine Tochter mit Schulden beginnt, wie er damals. Sie soll aber von Anfang an gleichberechtigte Partnerin in der BAG sein. Deshalb überträgt er unentgeltlich 99.000 € seines Eigenkapitals auf seine Tochter. Damit sind beide gleichmäßig mit je 100.000 € Eigenkapital an der Praxis beteiligt. Wirtschaftlich schenkt er ihr knapp 325.000 €.

### Unentgeltliche Übertragung

Der Gesetzgeber will die Generationenfolge erleichtern. Deshalb ermöglicht er die unentgeltliche Übertragung von Praxen und Anteilen an der BAG ohne Aufdeckung und Versteuerung von stillen Reserven (in diesem Fall 50 Prozent von 450.000 €). Durch eine

unentgeltliche Übertragung fällt also keine Einkommensteuer an. Auch eine wahlweise Versteuerung der stillen Reserven ist für den auf die Tochter übertragenen Anteil nicht möglich. Vielmehr tritt die Tochter in die Rechtsstellung des Vaters ein.

Durch die BAG von Vater und Tochter entsteht steuerlich eine sogenannte „Mitunternehmerschaft“.

### Schenkung und Nachlass regeln

Dr. Werner P. hat seiner Tochter den Praxisanteil unentgeltlich übertragen. Das Finanzamt sieht darin eine Schenkung. Schenkungsteuer fällt aber hier nicht an, weil Jana P. als Tochter bei der Erbschaft- und Schenkungsteuer einen Freibetrag von 400.000 € für sich nutzen kann. Dieser Freibetrag bei der Schenkungsteuer lässt sich alle zehn Jahre neu nutzen. Problematisch kann die Sache daher werden, wenn Dr. Werner P. innerhalb der nächsten zehn Jahre versterben und Jana P. weiteres Vermögen erben sollte. Der Wert dieses Vermögens würde mit der Vorschenkung zusammengerechnet. Ist der Freibetrag überschritten, löst die Erbschaft dann eine Versteuerung aus. Dr. Werner P. sollte sich ohnehin über-

legen, ob er in diesem Zusammenhang nicht gleich seinen Nachlass regelt. Schließlich hat er noch ein weiteres Kind, dem er keinen Praxisanteil geschenkt hat und das später pflichtteilsberechtigt sein wird. Möglicherweise kommen auch noch andere Fragen ins Spiel, zum Beispiel die Versorgung seiner Ehefrau.

### Individuelle Lebensplanung

Dr. Werner P. plant, sich mit 67 aus dem aktiven Berufsleben zurückzuziehen. Seine Tochter hat noch nicht mit der Familienplanung angefangen. Sie möchte aber Kinder haben, und zwar unbedingt, bevor sie 40 wird. Sie kann sich innerhalb der nächsten Jahre überlegen, wie es weitergehen soll, wenn ihr Vater nicht mehr in der Praxis arbeitet. Falls ihr Kinderwunsch sich realisieren lässt und sie möglicherweise beruflich etwas kürzertreten möchte, könnte sie einfach einen Kollegen oder eine Kollegin in die BAG aufnehmen oder auch über Unterstützung in Form eines angestellten Zahnarztes nachdenken. Dr. Werner P. könnte überlegen, ob er seinen Anteil an der Berufsausübungsgemeinschaft in sieben Jahren dem möglicherweise neu eintretenden Zahnarzt verkauft.

### SEMINAR für Aus- und Einsteiger

#### Ausstieg

Wie möchte ich aufhören, als Zahnarzt zu arbeiten: Stufenweiser Ausstieg mit BAG auf Zeit oder Praxisabgabe? Wie kann ich den Wert meiner Praxis steigern? Worauf muss ich beim Praxisübernahmevertrag achten? Wie kann ich die Steuern auf den Verkaufspreis senken?

#### Einstieg

Ich möchte frei und unabhängig in eigener Praxis arbeiten. Bevor ich diese existenzielle Entscheidung treffe, die weit in die Zukunft reicht, will ich mich bestmöglich informieren und absichern.

Prof. Dr. Bischoff & Partner® AG bieten hierzu regelmäßig und bundesweit Seminare an. Weitere Informationen dazu unter [www.bischoffundpartner.de](http://www.bischoffundpartner.de)

„Mit dem Silver Service von medentex läuft unsere Entsorgung wie von selbst.“

### Vergünstigungen bei späterem Verkauf

Dr. Werner P. ist über 55 Jahre alt und dies wäre sein erster Praxisverkauf. Deshalb würde der Gewinn aus dem Verkauf seines 50-prozentigen Anteils an der BAG einkommensteuerlich begünstigt: mit einem geringeren Einkommensteuersatz (§ 34 [3], [1] EStG) und eventuell einem zusätzlichen Freibetrag, der max. 45.000 € betragen kann.

### Eine gute Entscheidung

Dr. Werner P. und Jana P. sind froh über ihre Entscheidung. Der Vater weiß, wie es später mit seiner Praxis weitergeht, und kann langsam etwas kürzer treten. Seiner Tochter hat er einen komfortablen Einstieg in die Selbstständigkeit ermöglicht. Sie kann sich mit seinem Patientenstamm vertraut machen und ihre „jungen“ Ideen einbringen. Beide sind flexibel, was Praxisöffnungszeiten und Vertretungen angeht.

### Beratungsangebote nutzen

Über all diese Facetten ihres Zusammenschlusses sollten sich Dr. Werner P. und seine Tochter umfassend steuerlich beraten lassen. Das ist unbedingt empfehlenswert, denn hier treffen gleich mehrere Steuerrechtsgebiete aufeinander – eine langfristige und sorgfältige Planung ist unabdingbar. Für Dr. Werner P. und Jana P. spielen sowohl einkommensteuer-, erbschaft- und schenkungsteuer- als auch umwandlungssteuerrechtliche Aspekte eine Rolle. Vor diesem Hintergrund sollten sie auf jeden Fall auf die Expertise eines Beraterteams zurückgreifen. Das gilt auch für die Vertragsgestaltung, denn bei Verträgen unter nahen Angehörigen schauen die Finanzämter in der Regel ziemlich genau hin.

## INFORMATION

### Prof. Dr. Johannes G. Bischoff Steuerberater

Prof. Dr. Bischoff & Partner® AG  
Theodor-Heuss-Ring 26  
50668 Köln  
Tel.: 0221 912840-0  
info@bischoffundpartner.de  
www.bischoffundpartner.de

Infos zum Autor



Über **30** Jahre Erfahrung!

## Unser Rundum-sorglos-Service für die Entsorgung Ihrer Dentalabfälle

- ✓ Professionelles, zuverlässiges Abfall-Management aus einer Hand
- ✓ Nachhaltiges Entsorgungskonzept dank des medentex-Mehrwegs für Amalgamabscheider-Behälter
- ✓ Ungestört behandeln durch feste Abstände für Ihren Abscheidertausch
- ✓ Planbare, regelmäßige Abholung aller Dentalabfälle ohne Mehraufwand für Ihr Team
- ✓ Fachgerechte Entsorgung und Verwertung Ihrer Dentalabfälle

**medentex**

The Experts in Dental Services

Kostenfreie Hotline: 0800 - 1013758  
www.medentex.de



Der Transport der Schaltinformationen erfolgt dabei über eine spezielle Datenleitung, die man auch allgemein als „BUS-Leitung“ bezeichnet. Sie durchzieht wie die Stromleitung das gesamte Gebäude und gleicht einer spezialisierten Straße, auf der die Schaltinformation als sogenannter „Daten-BUS“ zum Ziel „rollt“.

Dr. Michal-Constanze Müller, Hakan Meyvahos, Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

© fuyu liu/Shutterstock.com

## Intelligente Gebäudesteuerung für die Zahnarztpraxis

**PRAXISMANAGEMENT** Das Spektrum technischer Möglichkeiten von Gebäudesteuerung und -automation ist in den letzten Jahren stark gewachsen und längst nicht mehr nur modische Spielerei besonders technikaffiner Individualisten. Allerdings ist das Thema dennoch vielen noch fremd und ungewohnt, obwohl diese Technik an anderer Stelle, z.B. im eigenen Auto oder auch in der eigenen Behandlungseinheit, längst Routine ist. Wichtige Potenziale, was mit moderner Gebäudesteuerungstechnik bereits heute alles zu verwirklichen ist, sind oft gar nicht bekannt. Sie werden daher schon allein aus Mangel an Wissen gar nicht erst in Erwägung gezogen, geschweige denn umgesetzt. Dabei kann vieles auch für eine Zahnarztpraxis interessant sein.

Grundlage jeder Form von Steuerungstechnik ist letztlich immer der von fern zu betätigende technische Schalter: Dieser wird dann nicht mehr direkt von Hand geöffnet oder geschlossen, sondern der Schaltvorgang „EIN“ oder „AUS“ wird mit spezieller Technik indirekt ausgelöst.

### Analoge mechanische Steuerung – Der Klassiker

Im einfachsten Fall wird der Schalter mechanisch, entweder elektromagnetisch durch einen Stromstoß oder unter bestimmten Voraussetzungen auch pneumatisch, bewegt. Eine spezielle Kopp-

lungsmechanik übersetzt bei dieser klassisch analogen Technik jeweils den mechanischen Impuls in den eigentlichen Schaltvorgang. Bereits mit solchen einfachen Schaltern ist eine Verbindung verschiedener Schaltvorgänge möglich. So kann zum Beispiel die zentrale Stromabschaltung für die Praxis in Form eines sogenannten Bereichsschalters verwirklicht werden. Oder es können auch einfache Schaltungsverknüpfungen erstellt werden: Beispiel wäre etwa die automatische Abschaltung des Hauptwasserhahnes der Praxis bei Auslösung eines Wassermelders zur Vermeidung von umfangreicheren Wasserschäden. Vorteil ist, dass diese

Technik sehr robust, langjährig bewährt und vergleichsweise günstig ist. Nachteilig ist, dass sie statisch ist. Wenn eine Schaltung später noch einmal geändert werden soll, muss fast immer umverdrahtet werden. Das ist zwar möglich, aber zeitaufwendig und damit vergleichsweise teuer.

### Digitale Steuerung von Schaltungen – Die Innovation

In komplexeren Fällen kommt daher besser digitale Schalttechnik zum Einsatz. Diese punktet vor allem, wenn Ortsunabhängigkeit und Flexibilität in den Funktionen wichtig sind oder wenn

# Das Killerduo.

## Hygienepower für ein extra langes Leben der Sauganlage.



**Orotol® plus und MD 555 cleaner** schützen in Kombination alle Sauganlagen-Bestandteile vor Ablagerungen, Verkeimung und Verkrustung. Zudem werden durch die neue Rezeptur von MD 555 cleaner selbst hartnäckigste Rückstände aus Prophylaxe Pearl-Produkten noch effektiver aufgelöst. Mit der Konsequenz, dass sich bei regelmäßiger Anwendung beider Produkte das Leben Ihrer Sauganlage verlängert. [Mehr unter www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)



© sdecoret/Shutterstock.com

## Eine intelligente Gebäudesteuerung ist nicht nur in ökologischer Hinsicht eine nachhaltige Investition, sondern spart schlicht bares Geld durch Senkung der Energiekosten.

von vornherein umfangreiche Projekte mit multiplen Schaltverknüpfungen verwirklicht werden sollen. Jeder Schalter erhält eine unverwechselbare feste Adresse. Die Schaltinformationen werden in Form von Datentelegrammen programmiert und jeweils an die gewünschten Adressen versandt. Jeder Schalter ist dabei ein kleiner Computer, der das jeweilige Datentelegramm mit der Schaltinformation anschließend in den eigentlichen mechanischen Schaltvorgang übersetzt. Der Transport der Schaltinformationen erfolgt dabei über eine spezielle Datenleitung, die man auch allgemein als „BUS-Leitung“ bezeichnet. Sie durchzieht wie die Stromleitung das gesamte Gebäude und gleicht einer spezialisierten Straße, auf der die Schaltinformation als sogenannter „Daten-BUS“ zum Ziel „rollt“. Die Situation ist letztlich vergleichbar mit dem IT-Netzwerk der Praxis: Wie dort

die einzelnen PC-Arbeitsplätze, können hier die verschiedenen angeschlossenen Sensoren, Schalter und angesteuerten Geräte miteinander kommunizieren. Sämtliche Schaltungen werden über eine systemspezifische Software zentral programmiert. Zudem ist mit ihrer Hilfe auch eine lückenlose Dokumentation, Analyse und Auswertung aller Schaltvorgänge möglich.

### Potenziale von Gebäudesteuerung und -automation für die Zahnarztpraxis

Eine sehr interessante Möglichkeit des Einsatzes der beschriebenen Technik in einer Zahnarztpraxis ist, wie bei anderen Gebäuden natürlich auch, die energetisch optimierte intelligente Gebäudesteuerung: Zum Beispiel können zeit- und nutzungsabhängige Vorgaben zur Raumtemperatur program-

miert und über spezielle digitale Steuerventile der Heizung anschließend abhängig von erfassten Messgrößen wie Temperatur und Raumauslastung automatisch umgesetzt werden. Zusätzlich kann festgelegt werden, dass die Heizung immer automatisch ganz ausgeschaltet bleiben soll, solange Fenster im Raum zum Lüften geöffnet sind, und natürlich noch vieles andere mehr. Dies alles ist dann nicht nur in ökologischer Hinsicht eine nachhaltige Investition, sondern spart schlicht bares Geld durch Senkung der Energiekosten. Gleiches gilt entsprechend für die Beleuchtung der Räume. Insbesondere in größeren Gebäuden ist es kaum möglich, selbst den Überblick zu behalten dabei, jedenfalls nicht, wenn man eigentlich in Ruhe bohren und nicht das Thema Energieoptimierung zur neuen Hauptaufgabe für sich oder das Personal machen möchte.

Darüber hinaus können zum Beispiel auch gut mit digitaler Steuerungstechnik unterschiedlichste Beleuchtungskonzepte umgesetzt werden, von einfachen automatischen Einschaltungen der Leuchten im Eingangsbereich oder einer Anwesenheitssimulation am Wochenende bis hin zu komplexen Raumluchtszenarien im Rahmen eines speziellen Corporate Design-Konzeptes der Praxis. Und natürlich ist auch die zentrale Ab- oder Anschaltung von Anlagenbereichen im Objekt flexibel zu verwirklichen, ebenso eine digitale Türschließenanlage und Zugangskontrolle. Viele Vorgänge der Gebäudesteuerung lassen sich zudem auch schon übersichtlich auf Tablet- und/oder Web-Oberflächen visualisieren, sodass man einen guten Überblick darüber bekommt, was gerade im Haus alles läuft.

#### Technische Varianten und Entscheidungskriterien

Es gibt inzwischen eine Vielzahl von Anbietern auf dem Markt für solche

Systeme. Hierbei ist es für den Laien jeweils ziemlich schwer, einen Überblick zu bekommen. Eine vergleichende Darstellung aller möglichen Konzepte mit allen systemspezifischen Vor- und Nachteilen an dieser Stelle würde aber den Rahmen des vorliegenden Artikels in jedem Fall sprengen. Nach-

folgend sollen daher nur grundsätzliche Unterschiede und wichtige allgemeine Entscheidungskriterien angesprochen werden: Für die meisten Systeme muss eine separate Datenleitung verlegt werden. Einige Systeme nutzen aber auch die Stromleitung selbst für den Datentransfer. Hierbei wird die Schaltinformation dann entweder über eine freie Ader der Stromleitung oder sogar gleich

über die Stromleitung selbst geschickt. Unter bestimmten Voraussetzungen ist auch der Funkweg möglich und machbar. Unabhängig, welche Leitungsführung verwendet wird: Die meisten Wünsche für Steuerung und Automation lassen sich mit allen aktuellen größeren Systemen am Markt verwirk-

## Es gilt dabei: Nicht so smart wie möglich, sondern nur so smart wie wirklich sinnvoll und nötig.

lichen. Wichtige allgemeine Entscheidungskriterien sind daher neben dem eigentlichen technischen Systemkonzept vielmehr auch konkrete bauliche Voraussetzungen sowie gewünschter Funktionsumfang und -komfort und persönlicher Anspruch an die Ausfallsicherheit der Anlage. Der eingeplante Investitionskostenrahmen spielt eine wichtige Rolle, ebenso auch die regio-

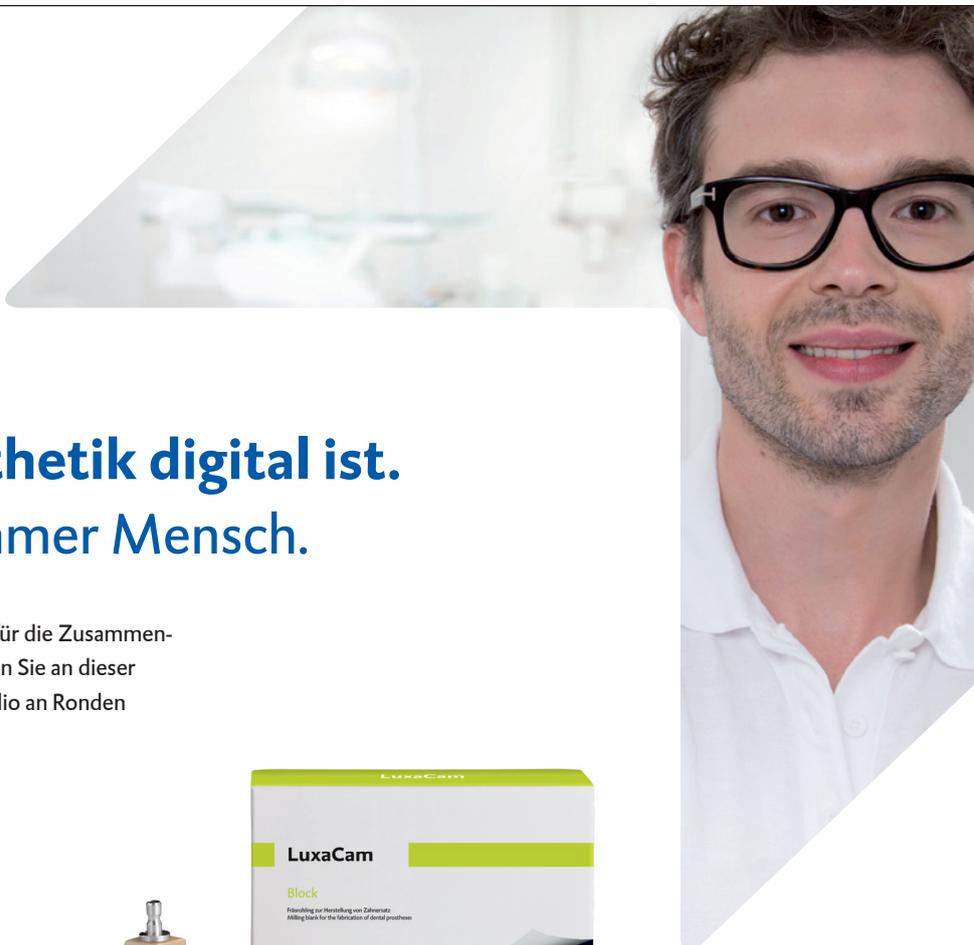
ANZEIGE



## Auch wenn die Prothetik digital ist. Der Mensch bleibt immer Mensch.

Die CAD/CAM Technologie eröffnet neue Chancen für die Zusammenarbeit in Praxis und Labor. Wir von DMG unterstützen Sie an dieser Schnittstelle. Mit einem intelligenten Materialportfolio an Ronden und Blöcken für die computergestützte Prothetik.

Dental Milestones Guaranteed.  
Entdecken Sie mehr von DMG auf  
[www.dmg-dental.com](http://www.dmg-dental.com)



nale Verfügbarkeit technischen Supports und die Erfahrung des Installateurs mit dem verwendeten System. Bei proprietären geschlossenen Einzellösungen eines einzigen Anbieters sollte zudem bedacht werden, dass hier so ein System immer auch, schneller als einem lieb ist, wieder aus dem Markt verschwinden kann. Wenn dann keine Erweiterungskomponenten oder Ersatzteile mehr lieferbar sind oder wichtige Komponenten nicht mehr dem aktuellen IT-Fortschritt angepasst werden, kann das schnell zu großen Schwierigkeiten bis hin zur Unmöglichkeit der Fortführung der Anlage führen.

### Spezielle Technik braucht spezielles Wissen

Mit der Digitalisierung steigt zwar nicht grundsätzlich die Störanfälligkeit eines Systems. Dies ist wohl mehr ein Vorurteil, als dass es der Wirklichkeit entspricht. In jedem Fall aber ist in solchen hoch spezialisierten Anlagen die Fehlersuche und eventuell auch deren Behebung schon allein dadurch aufwendiger, dass hierfür fast immer speziell autorisierte Fachkräfte erforderlich sind. Zudem ist auch sehr häufig der zusätzliche Einsatz systemspezifischer Diagnosetechnologie erforderlich. Der Kunde selbst kann eher wenig Einblick nehmen und nur wenig selber tun. Die Abhängigkeit von der schnellen Verfügbarkeit von lokalem Support ist daher im Störfall vergleichsweise groß. Es kann auch nicht erwartet werden, dass jeder Elektrofachbetrieb um die Ecke jedes System betreuen kann. Dafür ist diese Technik zu speziell und vielfältig. Das erforderliche Fachwissen kann nicht als selbstverständlich vorausgesetzt werden, besondere Schulungen sind erforderlich. Entscheidend für ein gelingendes Projekt sind auch sehr die profunde praktische Berufserfahrung des ausführenden Elektrotechnikers und sein wirkliches Interesse an der Anwendung und Umsetzung der neuen Techniken. In jedem Fall sollte dringend darauf geachtet werden, dass immer auch eine umfangreiche schriftliche Dokumentation der vorgenommenen Installation anfertigt wird. Am besten wird diese gleich als Teil des Auftrages mit vereinbart. Wichtig ist dabei vor allem eine gute Übersicht über die gesamte Leitungsführung. Ebenso sollte die Erst-Programmierung als Sicherungskopie festgehalten werden. Darüber hinaus ist es auch wichtig, dass in jedem

Fall alle verwendeten Systempasswörter und Zugangsdaten so hinterlegt werden, dass auch ein Techniker, der die Anlage nicht kennt, jederzeit ihre Betreuung ohne größere Probleme übernehmen kann. Der Praxisinhaber sollte zudem zumindest auch Grundzüge dieser neuen Technologie selbst verstanden haben und wissen, was er beachten muss, wenn er sie in seiner Praxis anwendet. Nur so kann er mit dem Errichter der Anlage auch bei Planung, etwaigen technischen Störungen oder Änderungswünschen wirklich auf Augenhöhe kommunizieren und als Betreiber und Auftraggeber auch die richtigen Entscheidungen verantwortlich treffen.

### Planung nach tatsächlichem Bedarf

Man kann inzwischen nahezu alles steuern. Wichtig ist aber auch, mit Augenmaß nach dem tatsächlichen Bedarf zu planen und nicht einfach wild alles umzusetzen, was der Markt bietet. Bei komplexen hochwertigen Vorhaben sollte in jedem Fall auf hochwertige leitungsgebundene Technik gesetzt werden. Hierbei empfiehlt es sich sehr, nicht mit Billiglösungen aus dem Baumarkt am falschen Ende zu sparen. Umgekehrt sollte aber auch Übertherapie vermieden werden: Wer nur im Winter den Weihnachtsbaum im Praxisgarten von der Rezeption aus anschalten möchte, ohne kalte Füße zu bekommen, der braucht kein komplexes System für Hausautomation, sondern kauft sich gern bitte einfach bei einem geeigneten Anbieter eine passende, per Funk schaltbare, Steckdose. Berücksichtigt werden sollte bei Installationsplanungen zudem auch, dass es sich bei der Praxis um einen öffentlichen Raum handelt und – jedenfalls aktuell noch – die meisten der eigenen Patienten eher noch nicht mit solch innovativer Schalttechnik vertraut sein werden. Da kann dann schon das Licht, das auf der Kundentoilette nicht mehr wie sonst von Hand ausschaltbar ist, zu vermehrten Rückfragen im Betriebsalltag führen. Die intelligente Schaltung verbraucht dann weniger Strom, aber umgekehrt vielleicht mehr Energie, sie dem Kunden täglich dafür immer wieder neu erklären zu müssen. Eventuell ist weniger mehr und ein einfacher traditioneller Handschalter am Ende doch die bessere Lösung. Das eine schließt das andere ja auch nicht aus – die verschiedenen Möglichkeiten und Systeme können und sollen sich sinnvoll ergänzen.

### Fazit:

Das Potenzial moderner Gebäudetechnik ist umfangreich. Wenn also durch die Zahnarztpraxis tatsächlich der BUS rollt, so ist das keine Fiktion der Zukunft mehr, sondern aktueller technischer Standard: Die Bandbreite für Steuerungs- und Automatisierungsfunktionen reicht hierbei von individuellen kleinrahmigen Lösungen für technische Einzelfallfragestellungen bis hin zu komplexer Steuerung und zentraler Integration sämtlicher Gebäudefunktionen. Was konkret davon dann zum Einsatz kommen soll und in welchem Umfang, muss bedarfsgerecht auf die tatsächlichen individuellen Anforderungen des jeweiligen Praxisbetriebes entschieden werden. Keinesfalls ist der BUS ein MUSS für jede Situation. Es gilt dabei: Nicht so smart wie möglich, sondern nur so smart wie wirklich sinnvoll und nötig.

---

## INFORMATION

### Dr. med. dent. Michal-Constanze Müller

Heidornstraße 2  
30171 Hannover  
Tel.: 0511 1605162  
drnichalmueller@web.de  
www.dr-mcmueller.de

### Hakan Meyvahos

Elektrotechniker  
Elektro-Borges GmbH (Inh. K. Russe)  
Brinker Straße 65  
30851 Langenhagen  
Tel.: 0511 816729  
hakan.meyvahos@elektro-borges.de

### Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

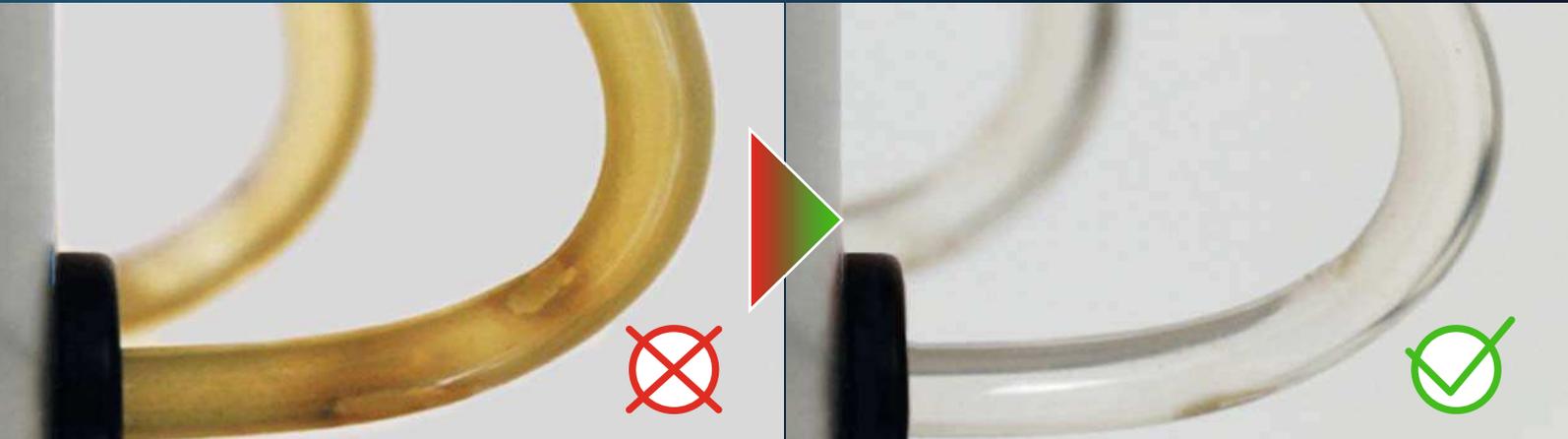
Lehrgebiet Praxisökonomie  
Medizinische Hochschule Hannover  
Carl-Neuberg-Straße 1  
30625 Hannover  
Tel.: 0171 3271140  
sander.thomas@mh-hannover.de  
www.prof-sander.de



Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander  
Infos zum Autor

# Auch Probleme mit Biofilm in Ihren Dentaleinheiten?

Blick auf wasserführenden Schlauch in einer Dentaleinheit



Trotz Entkeimung: Biofilm vorhanden

Biofilm-Entfernung nach ca. 9 Wochen

Mit dem SAFEWATER Technologie-Konzept befreien Sie Ihre Dentaleinheit in ca. 9 Wochen von Biofilm.

Erhalten Sie rechtssichere Wasserhygiene.  
**Mit unserer Rund-um-sorglos-Erfolgsgarantie.**

Einsparungen bei  
Reparaturkosten\*

Jetzt einen kostenlosen Beratungstermin zur Verbesserung Ihrer Wasserhygiene vereinbaren:

Fon 00800 88 55 22 88  
[www.bluesafety.com/Termin](http://www.bluesafety.com/Termin)

  
**BLUE SAFETY**  
Die Wasserexperten

\*Erfahrungswerte von BLUE SAFETY



© Billion Photos/Shutterstock.com

Dr. Frank Zastrow, M.Sc., Jochen Dreixler

## Social Proof: Medizinische Bewertungsplattformen richtig nutzen

**PRAXISMANAGEMENT – SYSTEMATISCHE ONLINE-PATIENTENGEWINNUNG – TEIL 3** Der vorliegende Artikel ist der letzte Beitrag einer dreiteiligen Serie, die sich mit dem Thema der systematischen Online-Patientengewinnung befasst. Der zweite Teil stellte eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Optimierung der Zahnarztwebsite vor. Konversionsexperte Jochen Dreixler erklärt nun gemeinsam mit dem Implantologen und Praxisinhaber Dr. Frank Zastrow, wie Praxisinhaber Arztbewertungsportale als Teil der eigenen Marketingstrategie nutzbringend einsetzen können. Dabei lautet der Leitspruch: Nutzen Sie die Meinung anderer zu Ihrem Vorteil!

Im Fachjargon wird dies auch als „Social Proof“ oder „Herding“ bezeichnet. Der Begriff leitet sich aus einem Naturschauspiel ab, welches oft bei Herdentieren zu beobachten ist. Ändert ein einzelnes Tier die Richtung, folgt ihm die gesamte Gruppe. Webseitenbesucher verhalten sich häufig ähnlich, weshalb sich diese Bezeichnungen im Online-Marketing etabliert haben. Diesen psychologischen Effekt kann man speziell in der Online-Patientengewinnung hervorragend für die eigene Praxis nutzen.

### Hoher Stellenwert von Online-Bewertungen

In unterschiedlichen Branchen ist zu beobachten, dass bereits das einfache Listing auf Portalseiten zu einer Steigerung der Buchungen, Käufe etc. über die eigene Webseite führt. Was ist der Hintergrund? Online-Bewertungen haben für Internetnutzer einen enorm hohen und nicht zu unterschätzenden Stellenwert. User vertrauen dem Urteil anderer Kunden sehr stark. Diese Tatsache belegen die Ergebnisse der

Nielsen Global Trust in Advertising Survey 2011. Bei der Beantwortung der Frage, welchen Werbeformen die Befragten am meisten Vertrauen schenken, landeten die online veröffentlichten Kundenbewertungen auf Platz 2 und damit direkt hinter der persönlichen Empfehlung von Bekannten. Eine 2014 von der Arztbewertungsplattform jameda durchgeführte Studie unterstreicht, dass dies in sogar noch größerem Maße auf potenzielle Patienten zutrifft, denn 89 Prozent aller Befragten gaben an, dass sie es auf der Suche



JEDES LÄCHELN IST DIE ARBEIT VON **ART**



ENTDECKEN SIE **HARMONIZE™**, DAS KOMPOSIT DER NÄCHSTEN GENERATION MIT DER **ADAPTIVE RESPONSE TECHNOLOGY**.

## Harmonize™

Nanohybrid Universal Composite



Harmonize beginnt mit **ART, Adaptive Response Technology**, dem Nanopartikel-Füllersystem, das lebensechte Restaurationen **EINFACHER ALS JE ZUVOR** macht.

ART bietet auch bessere Anpassungsmöglichkeiten und gesteigerte strukturelle Integrität, was Ihren Restaurationen **AÜBERGEWÖHNLICHE FESTIGKEIT** und **UNVERGLEICHLICHE ÄSTHETIK** verleiht.

Wissenschaft und Schönheit endlich vereint.



**ART**  
Adaptive Response Technology

VOLLSTÄNDIG BIS  
ETWAS VERTRAUENSWÜRDIG

WENIG BIS ÜBERHAUPT  
NICHT VERTRAUENSWÜRDIG



Quelle: Nielsen Global Trust in Advertising Survey Q3 2011

Ergebnisse der Nielsen Global Trust in Advertising Survey 2011.

nach einem neuen Arzt hilfreich finden, zu wissen, wie zufrieden andere Patienten mit diesem Arzt sind, bevor sie dort einen Termin vereinbaren oder auch nur die Website besuchen.

Hierbei ist zu beobachten, dass potenzielle Patienten durchaus sehr kritisch reflektieren und sich beispielsweise nicht von vereinzelten negativen Bewertungen einer Zahnarztpraxis beeinflussen lassen. Das vermittelte Gesamtbild ist entscheidend und wird richtig eingeschätzt. Welche Instrumente können Sie nun also einsetzen, um diesen Effekt dazu zu nutzen, Ihre Zahnarztwebsite noch profitabler werden zu lassen?

### Sich online zeigen: professionell und kompetent

Zum einen sollten folgerichtig Arztportale generell genutzt werden. Die Plattform jameda ist hierbei als das von Patienten meist frequentierte Portal

zu nennen, gefolgt von sanego. Doch wie sieht die effiziente Nutzung konkret aus? Zunächst ist natürlich ein entsprechender Eintrag notwendig. Um sich mit seinem Listing von der Konkurrenz abzuheben, ist es wichtig, auf den gewählten Portalen eine gute Profilpflege zu betreiben, um den potenziellen Patienten durch die professionelle Präsentation der eigenen Praxis

einen echten Mehrwert zu bieten und sich einladend zu positionieren. Ist dies gelungen, so wird der Patient die eigene Website besuchen und ist damit nur noch einen kleinen Schritt von der Terminvereinbarung entfernt.

Zum anderen sollten sogenannte „Trust-Elemente“ genutzt werden. Was verbirgt sich hinter dem Begriff? Bei Trust-Elementen geht es – wie es bereits die Bezeichnung sagt – darum, Vertrauen zu zukünftigen Patienten aufzubauen. Wirkungsvolle und vertrauensbildende Elemente können beispielsweise Presseberichte oder sonstige Veröffentlichungen sein. Idealerweise bindet man diese mit einem Referenzlogo direkt auf der eigenen Internetpräsenz an prominenter Stelle ein. Wer ein Logo auf seiner Zahnarztwebsite verwenden möchte, muss hierfür allerdings in der Regel eine Genehmigung des Referenzgebers einholen, was meist reine Formsache ist und kein Problem darstellt. Grundsätzlich erwähnt werden dürfen Veröffentlichungen jederzeit auch ohne vorherige Absprache.

An dieser Stelle lässt sich allerdings auch wiederum der Bogen zu Arztportalen schlagen, denn weitere klassische und auf einer wirtschaftlich ausgerichteten Zahnarztwebsite sehr gut einsetzbare Trust-Elemente sind Prüfsiegel. Je bekannter und seriöser ein solches Siegel ist, umso wirksamer arbeitet es für die eigene Praxis. Das Arztbewertungsportal jameda erlaubt es Ärzten beispielsweise, Prüfsiegel selbst zu erstellen und auf der eigenen Homepage einzubauen.

Daran geknüpft ist es, dem aktiven Reputationsmanagement in der eigenen Praxis eine hohe Priorität einzuräumen, denn die Nutzung von Arztportalen als Teil der Marketingstrategie in der Online-Patientengewinnung macht natürlich nur dann Sinn, wenn die Gesamtbewertung der eigenen Praxis sehr gut ausfällt. Ist dies nicht der Fall, verkehrt

### ONLINE-KURS: ONLINE-PATIENTENGEWINNUNG FÜR ZAHNÄRZTE

Der Implantologe und Praxisklinikinhaber Dr. Frank Zastrow hat sich gemeinsam mit dem Konversionsexperten Jochen Dreixler dem Themenbereich „Online-Patientengewinnung für Zahnärzte“ gewidmet. Denn beide sind fest davon überzeugt, dass Zahnärzte zwingend eine funktionierende **Online-Patienten-Akquise aufbauen** müssen, **um auch in Zukunft wirtschaftlich profitabel aufgestellt zu sein**. Um dieses fundierte Wissen zu teilen, haben Jochen Dreixler und Dr. Frank Zastrow den auf [www.zahnarzt-internet-marketing.de](http://www.zahnarzt-internet-marketing.de) erhältlichen umfassenden Online-Kurs entwickelt. Für die ZWP-Leser gibt es die besondere Möglichkeit, sich unter [www.patientengewinnungssystem.de/geschenk](http://www.patientengewinnungssystem.de/geschenk) für einen kostenfreien Zugang zu einem Schulungsvideo (Modul 7.2) anzumelden. **Die Registrierung ist möglich unter:** [www.patientengewinnungssystem.de/geschenk](http://www.patientengewinnungssystem.de/geschenk)

sich die Methode ins Gegenteil und wirkt abschreckend auf potenzielle Patienten. Was kann gegen negative Bewertungen unternommen werden?

*Praxistipp: Im Falle von Negativbewertungen sollten unbedingt wirksame Sofortmaßnahmen durchgeführt werden. Das heißt, entsprechend verwendete Trust-Elemente, wie beispielsweise das oben genannte jameda-Prüfsiegel oder sonstige Widgets müssen sofort von der Zahnarztwebsite entfernt werden.*

### Aktives Reputationsmanagement

Als mittel- und langfristige Maßnahme greift das aktive Reputationsmanagement. Hinterfragen und prüfen Sie zunächst kritisch, ob es sich um konstruktive und berechtigte Patientenkritik handelt. Dies kann beispielsweise der Fall sein, wenn ein bestimmtes Problem von unterschiedlichen Patienten wiederholt angesprochen wird. Dann ist das Qua-

litätsmanagement der eigenen Praxis gefragt, um die Ursachen für negative Bewertungen zu beheben, indem der Service entsprechend verbessert wird. Handelt es sich um eine ungerechtfertigte Negativbewertung, so kann es sich lohnen, das persönliche Gespräch mit dem bewertenden Patienten zu suchen. Zeigt man sich als Praxis und behandelnde Ärztin bzw. Arzt kritikfähig, entgegenkommend und lässt den Patienten persönliches Interesse sowie den Wunsch, ihn zufriedenzustellen, spüren, so sind diese in der Regel bereit, die schlechte Bewertung zu entfernen oder anzupassen. Zugegeben, dies kann zeitweilig eine mühsame und arbeitsintensive Tätigkeit sein, die sich jedoch bezahlt macht, denn nur mit positiven Patientenbewertungen ist es möglich, Social Proof profitabel für die eigene Zahnarztwebsite arbeiten zu lassen.

Starten Sie noch heute:

[www.patientengewinnungssystem.de/geschenk](http://www.patientengewinnungssystem.de/geschenk)



Gütesiegel von jameda.

### INFORMATION

#### Dr. Frank Zastrow, M.Sc.

Heidelberger Straße 38  
69168 Wiesloch  
[www.frankzastrow.de](http://www.frankzastrow.de)  
[info@dr-zastrow.de](mailto:info@dr-zastrow.de)

#### Jochen Dreixler

Petersburger Straße 95  
10247 Berlin

Dr. Frank Zastrow, M.Sc.  
Infos zum Autor



ANZEIGE

# INFORMATION AN ALLE M1-BESITZER: WIR HABEN ERSATZTEILE. DAUERHAFT. VERSprochen.



## SECONDLIFE-EINHEITEN FÜR IHRE PRAXIS

- + Wertebeständige, nachhaltige Produkte
- + Grundlegende Revision jeder Einheit
- + Umfangreicher ReFit-Service
- + Individuelle Konfigurierung
- + Bundesweite Montage
- + Großer Preisvorteil gegenüber Neuinvestitionen
- + Ersatzteile dauerhaft verfügbar
- + rdv-Garantie als Selbstverständnis

rdv Dental GmbH  
Zentrale  
Donatusstraße 157b  
50259 Pulheim-Brauweiler

Tel. 02234 - 4064 - 0  
[info@rdv-dental.de](mailto:info@rdv-dental.de)  
[www.rdv-dental.de](http://www.rdv-dental.de)

rdv Dental München  
Service | Vertrieb  
Fürstenrieder-Straße 279  
81377 München

Tel. 089 - 74945048  
[info@rdv-dental.de](mailto:info@rdv-dental.de)  
[www.rdv-dental.de](http://www.rdv-dental.de)





Gudrun Mentel

© rawpixel/Shutterstock.com

## Praxisübernahme: Veränderungen positiv gestalten

**PRAXISMANAGEMENT** Endlich ist es so weit: Sie haben eine Praxis gefunden, die Ihren Wünschen entspricht und in der Sie Ihre Vorstellungen umsetzen möchten. Standort, Räume und Patientenstamm – alles passt hervorragend. Sie übernehmen überdies auch ein eingespieltes Praxisteam. In einem kurzen Gespräch haben Sie Ihre weiteren Pläne angedeutet und mitgeteilt, wann es richtig losgehen soll. Was kann also schiefgehen?

Betrachten wir einmal diese Situation aus der Perspektive der Mitarbeiter. Seit Langem ahnen oder wissen sie, dass der bisherige Praxisinhaber sich in seinen wohlverdienten Ruhestand verabschieden möchte. Es waren auch schon einige junge Zahnärzte in der Praxis und haben sich die Räume angeschaut und mit dem Seniorchef vertrauliche Gespräche geführt. Über den Inhalt dieser Gespräche haben die Mitarbeiter selbst wenig oder gar nichts erfahren. Am Verhalten des Seniorchefs in den letzten Monaten war aber deutlich zu spüren, wie wichtig es ihm ist, sich aus dem stressigen Praxisalltag herausziehen zu können. Die Mitarbeiter selbst haben darauf unterschiedlich reagiert: die einen mit wohlwollendem Verständnis und haben ihn daher mit eigenen Bedürfnissen oder Veränderungsvorschlägen „in Ruhe gelassen“. Andere wiederum nehmen diese Situation mit großer Unsicherheit auf, weil sie nicht wissen, wie es weitergeht und ob sie der neuen Situation gewachsen sind. Vielleicht gibt es auch Mitarbeiter, die durch den Veränderungsstau und der stagnierenden Innovationskultur in den letzten Monaten enttäuscht sind, da sie viele Ideen haben, um die Praxis weiterzuentwickeln, aber diese nicht umsetzen konnten.

### Verunsicherung gehört dazu

Das Gemeinsame aber ist, dass sie sich als Teammitglieder untereinander viel austauschen. Die Gerüchteküche brodeln und jede (Nicht-)Äußerung des Seniorchefs und des neuen Chefs wird besonders beobachtet und bewertet. Es wird viel Zeit und damit positive Energie für diesen Austausch aufgewandt, die für die eigentlichen Tätigkeiten im Praxisalltag fehlen. Manch einer fühlt sich daher ebenso gestresst wie der Seniorchef – andere überlegen, ob sie nicht besser jetzt die Praxis verlassen sollten. Wiederum andere ziehen sich innerlich zurück und machen Dienst nach Vorschrift.

Veränderungen, von denen Menschen betroffen sind, die also von außen an sie herangetragen werden, führen immer erstmal zu einer großen Verunsicherung bei den Betroffenen. Gewohntes und Vertrautes muss oder soll zurückgelassen werden und das Neue, weil unbekannt, löst Unsicherheit aus. *Bin ich den Ansprüchen gewachsen? Was ist, wenn ich scheitere? War alles schlecht, was ich bisher geleistet habe? Was wird aus meinen persönlichen Beziehungen zu meinen Arbeitskollegen, die auch meine Freunde sind? Ich habe viele Ansprüche – werden diese erfüllt?*

Solche Fragen stehen in der ersten Zeit im Mittelpunkt der eigenen Gedanken. Gleichzeitig beobachtet man genau, wie sich die anderen verhalten – manch einer will den Kollegen wohlgemeint helfen, aber heizt mit den eigenen Unsicherheiten die Gerüchteküche weiter an. Andere wiederum, die sich im Stillen mit diesen Fragen beschäftigen, werden von den Teamkollegen als „Außenstehende“ wahrgenommen.

Diese Phase der Unsicherheit und die damit einhergehenden Gedanken und Verhalten sind natürlich und nachvollziehbar. Als Betroffener muss man zunächst von dem Bewährten, dem Vertrauten Abschied nehmen, bevor man sich sowohl rational wie auch emotional auf das Neue einlassen kann.

Der neue Praxisinhaber kann mit diesem Wissen eine Reihe von Dingen tun, die den Mitarbeitern diesen Weg erleichtern.

### Information: früh, umfassend und häufig

Je früher man das Team über anstehende Veränderungen informiert, desto eher können sich die betroffenen Mitarbeiter über die konkreten Auswirkungen auf die eigene Situation rational

beschäftigen. Auch Details, die dem neuen Praxisinhaber zunächst als unwichtig erscheinen, können für die Mitarbeiter von großer Bedeutung sein. Hierzu zählen vor allem jene Dinge, die sich nicht ändern werden, und solche Aspekte, die die individuelle Situation als Arbeitnehmer betreffen. Die Diskrepanz zwischen rationalem Erkennen und emotionaler Annahme von Informationen ist in der ersten Zeit groß. Es ist daher sinnvoll, häufiger Informationen an die Betroffenen weiterzugeben. Auch wenn es für den Praxisinhaber verwunderlich erscheint, warum ein Mitarbeiter zum wiederholten Male nachfragt – dieses Informationsbedürfnis zu stillen gibt dem Betroffenen die Kraft, die anstehenden Veränderungen auch emotional zu verarbeiten.

#### Kommunikation: im Team und im Einzelgespräch

In Austausch mit den betroffenen Mitarbeitern zu treten, bedeutet, sowohl über die anstehenden Veränderungen zu informieren, als auch die Wünsche und Ängste der Betroffenen offen anzusprechen. Teambesprechungen können optimal genutzt werden, indem zunächst nur wenige Punkte auf die Tagesordnung gesetzt und diese aber wiederum intensiv diskutiert werden. *Welche Veränderungen möchten Sie als Praxisinhaber umsetzen? Welche Auswirkungen auf den Praxisablauf hat dies? Welche Ideen haben die Mitarbeiter aufgrund ihrer Berufs- und Praxiserfahrung? Welche Bedenken gibt es hierzu? Welche Lösungen können alle mittragen? Was benötigen die Mitarbeiter an Unterstützung, um diese Dinge umzusetzen? Neben der Kommunikation im Team sind häufige Einzelgespräche sehr effektiv, um den Austausch mit jedem Einzelnen zu stärken. Welche Ideen hat der einzelne Mitarbeiter für seinen Arbeitsplatz? Welche Stärken zeichnen ihn aus? Was ist ihm an der Zusammenarbeit wichtig?*

#### Lernen: praxisnah und erfolgreich

Ein neues Gerät, eine neue Arbeitsanweisung oder ein neues Abrechnungsprogramm: für den neuen Praxisinhaber stellen solche Änderungen gezielte Verbesserungen der Praxisabläufe, der Behandlungen oder der Arbeitsabläufe dar. Die betroffenen Mit-

arbeiter nehmen mitunter andere Aspekte dieser Änderungen war: *Wie bediene ich das Gerät und was ist, wenn es nicht funktioniert? Wie soll ich es im Praxisablauf schaffen, diese Dinge nebenher zu lernen? Was ist, wenn ich Fehler mache – wie gehen mein neuer Chef und die Kollegen damit um?* Es ist daher zielführend, zu Beginn von Veränderungen Zeitfenster im Praxisalltag für Schulungen einzuplanen. Neben dem Besuch von externen Schulungen oder Webinaren sind der Besuch von Messen oder die Einladung eines Fachmenschen in die Praxis hilfreich. Fernab vom Praxisalltag und ohne dass man einen Patienten enttäuscht mal üben zu dürfen oder Fragen zu stellen – ein enorm wichtiger Schritt, die Änderungen anzunehmen und erste Erfolge zu verzeichnen.

#### Fazit

Veränderungen bei Praxisübernahmen sind notwendig und hilfreich. Indem man die Mitarbeiter frühzeitig und umfassend einbindet, kehrt schnell ein erfolgreicher Praxisalltag ein, der sich durch zufriedene Patienten, motivierte Mitarbeiter und steigende Umsätze ausdrückt.

#### INFORMATION

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

Infos zur Autorin



# MIRAJECT®

## VON INJEKTION BIS APPLIKATION

- ✓ Das Original seit 1967
- ✓ Über 400 Mio. schmerzfreie Injektionen schaffen Sicherheit
- ✓ Erhältlich für alle Indikationen

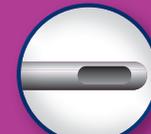
## 50 Jahre Spitzen Qualität



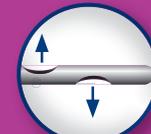
Injektion



Paste + Flüssigkeit



Paro + Endo



Endo





Thies Harbeck

© pathdoc/Shutterstock.com

## Empfehlungsmarketing: Eine Frage des Vertrauens

**PRAXISMANAGEMENT** Dentale Ästhetik boomt. Deshalb nutzen zukunftsorientierte Zahnärzte die steigende Nachfrage nach professionellen Schönheitsbehandlungen nicht nur dazu, ihre Praxis wirtschaftlich voranzubringen. Sie ziehen aus der vielversprechenden Entwicklung am Gesundheitsmarkt auch Vorteile für die Patientenbindung und für die Motivation ihrer Mitarbeiter. Innerbetriebliches Empfehlungsmarketing fördert beide Ziele.

Ein stabiler Patientenstamm ist für die Entwicklung einer Zahnarztpraxis heute wichtiger denn je. Doch wenn im Wartezimmer immer häufiger nur die „üblichen Verdächtigen“ mit akuter Wurzelentzündung oder tiefer Karies auf schnelle Hilfe hoffen, beschränkt der Zahnarzt seine Aufgaben auf Schadensbeseitigung. Damit vergibt er nicht nur die Chance, seinen Arbeitsalltag abwechslungsreich zu gestalten, sondern versäumt es auch, Patienten dauerhaft an die Praxis zu binden und neue Interessenten von seinem Angebot zu überzeugen. Wenn diese den Praxisbesuch in erster Linie mit Schmerzen verbinden, ist der Antrieb, Termine zu vereinbaren, nicht besonders stark.

### Vom Schadenssanierer zum Dentalästhetiker

Dabei verfügen Zahnmediziner, die offen für die Bedürfnisse ihrer Patienten sind, über eine Vielzahl von Möglichkeiten, diese Wahrnehmung zum Positiven zu verändern. Denn die Anspruchshaltung

zur Zahngesundheit hat sich in den vergangenen Jahrzehnten grundlegend geändert. Ein funktionstüchtiges Gebiss alleine ist nicht mehr genug. Professionelle Zahnreinigung zum Beispiel ist die Grundlage für den Erfolg der meisten Therapien und erfordert regelmäßige Sitzungen im Rahmen der Prophylaxe. Darüber hinaus sind ebene und weiße Zähne kein Privileg mehr von Filmschauspielern oder Politikern. Bleaching steht auf der Wunschliste vieler Menschen ganz oben, denn ein schönes Lächeln schenkt Selbstbewusstsein und Lebensqualität. Tatsächlich würde eine große Patientenzahl dentalästhetische Leistungen in Anspruch nehmen, wenn sie wüssten, dass ihr Zahnarzt diese anbietet. Praxisbetreiber wiederum sollten das wirtschaftliche Potenzial von Bleaching nicht unterschätzen: Der Schlüssel zu steigenden Umsätzen liegt darin, dass der Zahnarzt viele Behandlungsschritte an geschulte Mitarbeiter delegieren kann und den Preis für diese Privatleistungen nach eigenem Ermessen

bestimmt. Außerdem begünstigen sich Prophylaxe und Bleaching gegenseitig. Patienten, die sich an die positiven Effekte gebleichter Zähne gewöhnt haben, werden deren Schönheit durch zusätzliche PZR-Sitzungen lange erhalten wollen.

### Das Praxisteam als Ansprechpartner

Natürlich kann der Behandler die Patienten auch selbst auf dentalästhetische Leistungen ansprechen. Zum Beispiel Praxisbesucher, die bereits in ästhetisch anspruchsvolle Versorgungslösungen investiert haben. Die Erfahrung zeigt aber, dass in vielen Praxen der Kontakt zum Team regelmäßiger und oft auch intensiver ist als zum Zahnarzt selbst. Insbesondere, wenn dort eine niedrige Fluktuation herrscht und die Mitarbeiter eine Vielzahl von Patienten schon lange kennen. Ideal ist es also, wenn der Zahnarzt sein Personal in die Kommunikation einbindet – denn eine persönliche Empfehlung auf

der Basis gewachsenen Vertrauens ist nach wie vor ein wirksames Marketinginstrument. Hierbei spielt Motivation eine wichtige Rolle.

Mitarbeitergehälter in Abhängigkeit vom persönlichen und unternehmerischen Erfolg zu gestalten ist ein Beispiel, das in vielen Branchen selbstverständlich ist. Mittlerweile setzen auch immer mehr Praxisbetreiber auf dieses Modell der Motivation. Über den Erfolg solcher Maßnahmen entscheidet auch, wie optimal diese in die täglichen Abläufe integriert werden. Branchenerfahrene Experten wie die OPTI Zahnarztberatung GmbH empfehlen deshalb, die Vorteile verbreiteter Kommunikationsmittel zu nutzen. Das Unternehmen hat eine Empfehlungs-App für Smartphones entwickelt, die Zahnärzten die Möglichkeit einräumt, ihre Mitarbeiter mit einer festgelegten Prämie für erfolgreiche Empfehlungen oder durchgeführte Prophylaxe – und Bleachingbehandlungen variabel zu entlohnen. Im Blickpunkt steht nicht nur die unkomplizierte Anwendung, beispielsweise für die Prophylaxefachkräfte, sondern auch der Überblick für den Zahnarzt über gegebene und erfolgreiche Empfehlungen und Behandlungen, zum Beispiel in Form tagesaktueller Auswertungen oder Monatsberichte.

Besonders wirksam für die Patientenbindung im Bereich Bleaching ist der sofort sichtbare Erfolg der Behandlung. Deshalb verfügt die Empfehlungs-App über eine Funktion zur Erfassung und Versendung von „Vorher-Nachher-Bildern“, die die Mitarbeiterin den Patienten per Mail weiterleiten kann. Die zufriedenen Patienten wiederum können die Fotos in ihrem Freundeskreis und in der Familie zeigen – eine weitere Form des Empfehlungsmarketings.

## Fazit

Wer Patienten durch dentalästhetische Leistungen an seine Praxis binden möchte, tut gut daran, sein Personal in die Kommunikation dieser Angebote einzubinden. Durch variable Entlohnung nach erfolgreicher Empfehlung erhöht er die Mitarbeitermotivation und damit auch die Zahl der Behandlungen.

## INFORMATION

### OPTI Zahnarztberatung GmbH

Eckernförder Straße 42  
24398 Karby  
Tel.: 04644 95890-0  
Fax: 04644 95890-20  
info@opti-zahnarztberatung.de

Infos zum Autor



25 Jahre  
AlproJet

# AlproJet

Reinigung, Desinfektion und Pflege von Absaugsystemen



CE 0123

Seit über 25 Jahren zählt **ALPRO** zu den anerkannt führenden Spezialisten bei der Reinigung, Desinfektion und Pflege von Absauganlagen in der zahnärztlichen Praxis. Die 2-Phasen Reinigungstechnologie von **ALPRO**, mit der AlproJet-Linie gewährleistet eine zuverlässige Aufbereitung des Absaugsystems.

Lassen Sie sich überzeugen von unseren starken **ALPRO-Teams**: **AlproJet-D** und **AlproJet-W**, bzw. **AlproJet-DD** und **AlproJet-W**.



**ALPRO**<sup>®</sup>  
ALPRO MEDICAL GMBH  
www.alpro-medical.de

# Konfliktmanagement: Differenzen austragen, um sie zu lösen

**PSYCHOLOGIE** Wenn zwei eng miteinander verbundene Parteien unterschiedliche Standpunkte haben, welche sie gleichzeitig durchsetzen wollen, handelt es sich um einen Konflikt. Der Begriff Konflikt kommt aus dem lateinischen „conflictus“ und bedeutet soviel wie „zusammenstoßen“. Ohne Konflikte könnten wir uns als Menschen nicht weiterentwickeln. Es geht also um die Frage, wie wir damit umgehen. Im Kontext einer Zahnarztpraxis und der funktionierenden Zusammenarbeit von Mitarbeitern ist der direkte und schlussendlich erfolgreiche Umgang mit Konflikten entscheidend für Praxisklima und Mitarbeiterbindung.

Um Konflikte besser zu verstehen, ist es zunächst sinnvoll, sich einen groben Überblick über die wichtigsten Arten zu verschaffen.

## Konfliktarten

### Interpersonelle, intrapersonelle und organisatorische Konflikte

Ein Konflikt kann sich auf eine einzelne Person beschränken (intrapersonell), aber auch mehrere Menschen/Mitarbeiter (interpersonell) oder ganze Organisationssysteme/Praxen (organisatorische Konflikte) betreffen.

### Heiße und kalte Konflikte

**Heiße Konflikte** sind dadurch gekennzeichnet, dass sie offensichtlich und offen ausgetragen werden. Die beteiligten Parteien sind von ihren Standpunkten in der Regel dermaßen überzeugt, oder die Sache ist ihnen so wichtig, dass sie direkt versuchen, die jeweils andere Partei zu überzeugen.

Meist geht das Ganze mit einer hohen emotionalen Beteiligung einher. Heiße Konflikte haben allerdings den Vorteil, dass sie vom Umfeld erkennbar und damit auch leichter zu handhaben und zu lösen sind.

**Kalte Konflikte** sind durch eher subtiles Vorgehen geprägt, vor allem dadurch, dass Menschen sabotieren, blockieren, verzögern und verschleppen. Meist ist das ganze Verhalten eher destruktiv; der Gegner soll und wird mehr geschädigt als dass er überzeugt werden könnte. Entsprechend sind die beteiligten Parteien häufig frustriert und desillusioniert. Kalte Konflikte müssen erst aufgedeckt werden. Die Umwelt nimmt davon oft erst dann Notiz, wenn die Eskalation schon weit fortgeschritten ist. Interessant ist für die Konfliktlösung auch die Vorgeschichte. Diese ist bei kalten Konflikten besonders wichtig. Kalte Konflikte sind häufig das Resultat von nicht oder

unbefriedigend gelösten ehemals heißen Konflikten.

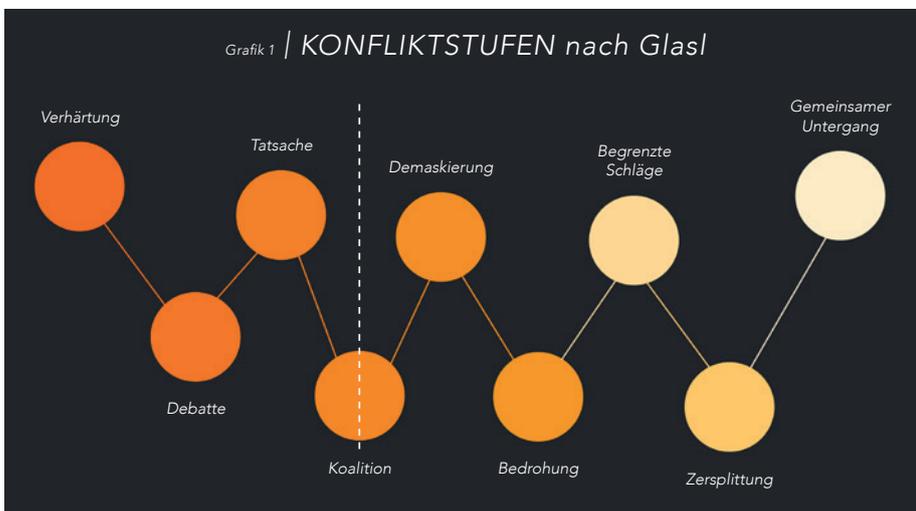
### Echte und unechte Konflikte

Kriterium für den **echten Konflikt** ist, dass er das konkrete Ziel verfolgt, einen Widerspruch oder eine Unvereinbarkeit zu beseitigen. Er ist relativ stabil und endet normalerweise mit dem Erreichen des Ziels – was einen Kompromiss durchaus mit einschließt.

Der **unechte Konflikt** ist reiner Selbstzweck und dient dem Abbau von Aggression. Die Ursache ist meist eine echte oder als echt wahrgenommene Konfliktsituation. Diese wird jedoch nicht direkt ausgetragen – weil man nicht kann, nicht darf, sich nicht traut oder weil man die Ursache nicht kennt oder nicht kennen will. Deshalb sucht sich der unechte Konflikt häufig ein anderes Konfliktobjekt. Der Konflikt wird sozusagen umgelenkt. Ein Ausräumen der Konflikursache ist dadurch nicht möglich. Vielmehr können daraus immer neue unechte Konflikte entstehen. Deshalb wird der unechte Konflikt auch als Metakonflikt bezeichnet. Es gibt also einen Konflikt wegen eines Konfliktes. Diese Konfliktart kommt im Job häufiger vor, als zunächst angenommen. So wird zum Beispiel ein persönlicher Konflikt mit dem Vater im Beruf auf den Vorgesetzten projiziert und dort ausgetragen. Man spricht dann in der Psychologie auch von der Reinszenierung eines Vaterkonflikts im beruflichen Kontext.

### Konfliktstufen

Konflikte verlaufen in Stufen, das heißt, sie steigern sich in ihrer Dramatik immer



weiter, wenn sie nicht gelöst werden. Dabei können durchaus Stufen übersprungen werden. Nach Glas werden neun Stufen unterschieden (Grafik 1).

Kritisch wird es ab der Stufe vier wenn andere, bisher Unbeteiligte, mit ins Boot geholt werden. Spätestens ab dieser Stufe sollten Sie als Führungskraft eingreifen und ggf. externe Hilfe hinzuziehen.

Zum besseren Verständnis finden Sie hier typische Denk- und Handlungsweisen, welche die einzelnen Stufen charakterisieren:

1. Beharre auf Deinem Standpunkt, der andere wird schon nachgeben (*Verhärtung*).
2. Mache permanent und lautstark deinem Gegner klar, dass das Recht auf Deiner Seite ist und er Unrecht begeht (*Debatte*).
3. Sammle weiter Fakten, grabe alte Knochen aus. Schließlich bist Du ja im Recht (*Tatsache*).
4. Suche dir Verbündete, die auch Deiner Meinung sind, das schüchtert den anderen ein (*Koalition*).
5. Stelle den Gegner öffentlich vor vollendete Tatsachen, das nimmt ihm den Wind aus den Segeln (*Demaskierung*).
6. Wenn der Gegner nicht einlenkt, so drohe ihm weitere Maßnahmen an, das zeigt immer Wirkung (*Bedrohung*).
7. Akzeptiere auf keinen Fall Vermittlungsversuche Dritter, denn diese wollen nur Deinen Gegner unterstützen. Wenn dies nicht ausreicht, so lanciere Gerüchte über geplatze Schecks, drohende Zahlungsunfähigkeit, sexuelle Eskapaden oder Süchte Deines Gegners (*Begrenzte Schläge*).
8. Bleibe Dir treu. Trenne Dich von Deinem Gegner und lass ihn im Regen stehen (*Zersplitterung*).
9. Gemeinsam mit dem Gegner unterzugehen, ist allemal besser als Zugeständnisse zu machen, schließlich geht es ja um den Sieg der Wahrheit. Rache muss sein (*gemeinsamer Untergang*).

### Konflikttypen

Jeder Mensch geht anders mit Konflikten um. Je nach familiärer Prägung, Herkunft, psychischer Situation, aktueller Lebenslage und Rollenverteilung im Unternehmen. Folgende Typen können unterschieden werden:

#### Der Vermeider

Er trägt den Konflikt nicht aus und geht ihm aus dem Weg. Die Situation bleibt dabei unverändert erhalten. Nichts bessert sich. Bei dieser Haltung ist es sehr wahrscheinlich, dass beide Konfliktparteien verlieren. Das Ergebnis: Lose-Lose.

#### Der zwanghafte Durchsetzer

Er ist bestrebt, seine Position gegen den Widerstand anderer durchzusetzen. Es wird eine Win-Lose-Strategie verfolgt. Frei nach dem Motto „Es kann nur einen geben!“ Das Ergebnis – Sie haben einen Gewinner und einen Verlierer.

#### Der Nachgeber

Er repräsentiert eine Position, in der der Konflikt zwar aufgelöst wird, aber die menschliche Position

# hypo-A

Premium Nahrungsergänzung



Parodontitis-Studie mit Itis-Protect I-IV  
aMMP-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](mailto:info@hypo-a.de)

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 12.2017

**hypo-A** GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, 23569 Lübeck  
hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe  
[www.hypo-a.de](http://www.hypo-a.de) | [info@hypo-a.de](mailto:info@hypo-a.de) | Tel: 0451 / 307 21 21

[shop.hypo-a.de](http://shop.hypo-a.de)



(das eigene Ego) verloren wird. Der Nachgeber leidet meistens psychisch darunter. Während die andere Partei sich als Gewinner sieht. Das Ergebnis: Lose-Win.

### Der Kompromissucher

Dies ist vermeintlich die beste Strategie. Sie wurde lange Zeit als die höchste Fähigkeit im Konfliktbereich angesehen. Je nach Wahrnehmung werden Kompromisse jedoch meist unterschiedlich beurteilt; oft mit dem Gefühl verbunden, nicht das bestmögliche Ergebnis für sich erzielt zu haben. Es ist so etwas von allem. Dieses Ergebnis haben Sie zum Beispiel am Ende eines gerichtlichen Prozesses oder eines Schiedsspruches.

### Der Wegdelegierer

Der Konflikt wird an andere Personen wegdelegiert – nach dem Motto: „Das geht mich nix an ...“. Sehr beliebt bei Führungskräften, die keine Verantwortung für ihren Job übernehmen wollen oder sich einfach überfordert fühlen. Das Ergebnis – nichts ändert sich. Doch irgendwann kommt alles als Bumerang mit voller Wucht zurück.

### Der Konsenstyp

Dies ist die beste Möglichkeit für Win-win-Ergebnisse, weil hier beide Seiten ihre Position voll einbringen und ein Ergebnis erarbeiten können. Alle Parteien gehen mit einem uneingeschränkt positiven Gefühl aus der Konfliktlösung.

### Hilfe Akzeptanz

Die Fähigkeit, zu erkennen, dass die Lösung nicht mehr selbst herbeigeführt werden kann und die damit verbundene Bereitschaft, externe Hilfe durch einen Mediator in Anspruch zu nehmen. Als Mitarbeiter in einer Praxis sollten Sie immer den Konsens anstreben. Als Führungskraft oder Chef sollten Sie jedoch unbedingt auch die Position der

Durchsetzung und die Hilfeakzeptanz beherrschen, je nach Situation. Wenn Sie nur eingleisig fahren können, sollten Sie unbedingt daran arbeiten.

### Konfliktfolgen

Andauernde Konflikte können eine Vielzahl an negativen Erscheinungen bedingen.

Sie können:

- gesundheitlich belastend wirken
- als Störung des normalen (Berufs-) Lebens empfunden werden
- rationales Denken verhindern
- die Leistungsfähigkeit des Einzelnen und des Teams verringern
- dem Image der Praxis und dem Arbeitgeberimage schaden
- Mitarbeiter- und Patientenverlust nach sich ziehen
- Geld kosten

Besonders der letzte Punkt wird in der Praxis oft übersehen. Hier lohnt es sich, einmal auf der Website [www.konfliktkostenrechner.de](http://www.konfliktkostenrechner.de) ein Beispiel (kostenfrei, Stand 9/2017) durchzurechnen. Auch die gesundheitlichen Folgen sind nicht zu unterschätzen. Konflikte können im Burn-out enden oder zu einem ernsthaften Mobbingfall werden (Grafik 2).

### Konflikte managen

Konflikte lassen sich nicht einfach „managen“. Allerdings können Vorgesetzte und Führungskräfte einiges tun, um die Eskalation von Konflikten zu vermeiden. Hierzu zählen u.a. die folgenden Maßnahmen:

- machen Sie sich klar, dass Sie in allem Vorbildfunktion haben
- stellen Sie sich immer die Frage: „Worum geht es bei diesem Konflikt eigentlich wirklich?“
- akzeptieren Sie, dass jeder Mitarbeiter die Welt mit seinen eigenen Augen sieht

- seien Sie als Führungskraft jederzeit offen für Kritik und Veränderungswünsche
- versuchen Sie, Konflikte so früh wie möglich zu lösen
- schaffen Sie eine Vertrauenskultur, in der alle Teammitglieder Probleme äußern können, ohne dass sie von anderen angegriffen werden
- schaffen Sie eine Plattform, in der regelmäßig kommunikativer Austausch stattfindet – z.B. Teammeetings

### Fazit

Um Konflikte zu lösen, müssen Konflikte erkannt werden. Dass dies ein durchaus komplexes Unterfangen ist, sollte nicht davon abhalten, sich Konflikten direkt zu stellen und bestmöglich und lösungsorientiert darauf zu reagieren. Denn ein erfolgreiches Konfliktmanagement ist eine nicht zu unterschätzende Stärke, die sich auch auf andere zwischenmenschliche Bereiche positiv auswirken kann. Gerade im Kontext einer Zahnarztpraxis trägt ein vom Praxisinhaber erfolgreich praktiziertes Konfliktmanagement Beispielcharakter und wirkt sich zudem positiv auf die Mitarbeiterbindung aus.

Welche Konfliktverhaltensanteile finden Sie vorrangig bei sich wieder? Wenn Sie es nicht wissen, kann ein kleiner Test weiterhelfen, den Sie auf Anfrage vom Autor dieses Artikels erhalten.

### INFORMATION

**Andreas Fink**  
COACH.dental  
Im Kirchfeld 9  
65510 Idstein  
Tel.: 06126 951577  
fink@coach.dental  
www.coach.dental



Infos zum Autor

# JA, UND?

Die Einführung der Telematikinfrastruktur (TI) ist beschlossene Sache. Auch dieser Herausforderung haben wir uns von Beginn an gestellt, weswegen unsere Software für die Anbindung an die TI schon jetzt durch die gematik zertifiziert ist.

Trotzdem raten wir jedem: Ruhe bewahren und sich nicht zu überstürztem Handeln verleiten lassen, da bisher keine zugelassenen Geräte verfügbar sind.

Weitere Infos: [www.dampsoft.de/TI](http://www.dampsoft.de/TI)



**Pionier der Zahnarzt-Software.  
Seit 1986.**



**DAMP SOFT**  
Die Zahnarzt-Software



Anna Stenger, LL.M.

© Olivier Le Moal/Shutterstock.com

## Unterschätztes Risiko: Verstoß gegen die Fortbildungspflicht

**RECHT** Die Pflicht zur regelmäßigen Fortbildung wird von vielen Zahnärzten unterschätzt. Dabei handelt es sich um eine grundlegende vertragszahnärztliche Pflicht, bei deren Verletzung Konsequenzen vom Honorareinbehalt bis zum Zulassungsentzug drohen.

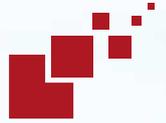
Jeder Zahnarzt ist verpflichtet, sich fortzubilden. Die Fortbildung dient der Festigung und kontinuierlichen Weiterentwicklung der fachlichen Kompetenz nach dem Stand der Wissenschaft mit dem Ziel der Verbesserung des zahnärztlichen Handelns. Somit dient die Fortbildung als wichtiges Instrument der Qualitätssicherung in der Zahnmedizin. Schon immer ist diese Pflicht in der

zahnärztlichen Musterberufsordnung und den Berufsordnungen der (Landes-) Zahnärztekammern berufsrechtlich vorgeschrieben. Trotz der bestehenden berufsrechtlichen Verpflichtung wurde am 01.07.2004 die Pflicht zur Fortbildung darüber hinaus ins Sozialgesetzbuch (§95d SGBV) aufgenommen – einschließlich der vertragszahnarztrechtlichen Folgen von Verstößen.

### Fortbildungspflicht ist gesetzlich vorgeschrieben

Danach ist der Vertragszahnarzt verpflichtet, alle fünf Jahre den Nachweis zu erbringen, dass er in dem zurückliegenden Fünfjahreszeitraum seiner Fortbildungspflicht nachgekommen ist. Den Umfang der erforderlichen Fortbildung haben die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) im Einvernehmen auf 125 Punkte festgelegt. Innerhalb des Fünfjahreszeitraumes sind demnach vom Vertragszahnarzt 125 Fortbildungspunkte für die Pflicht zur fachlichen Fortbildung schriftlich gegenüber der zuständigen Kassenzahnärztlichen Vereinigung (KZV) nachzuweisen. Die Punktwertigkeit der Fortbildung richtet sich nach der Bewertung der BZÄK und der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (DGZMK).

**Den Nachweis der Fortbildung muss der niedergelassene Zahnarzt aber nicht nur für sich selbst erbringen. Der Praxisinhaber oder das MVZ ist auch für den Nachweis der Fortbildung von angestellten Zahnärzten verantwortlich und haftet dafür!**



1002/10-17-DE

## INDIVIDUELLE FUNKTIONELLE PROTHETIK

SICAT Function bietet in Kombination mit CEREC erstmals einen Workflow zur Erstellung von prothetischen Restaurationen basierend auf den individuellen Unterkieferbewegungen des Patienten.

**IHR VORTEIL:** die Erstellung individueller funktioneller Prothetiken:

- 3D Visualisierung des Unterkiefers in Bewegung
- Reale Dynamik in CEREC
- Automatische Anpassung der Restaurationsvorschläge
- Ermittlung der notwendigen Parameter für den virtuellen CEREC-Artikulator

**SICAT FUNCTION UND CEREC:** Individuelle Passgenauigkeit für jede prothetische Restauration – von Anfang an.

**WWW.SICAT.COM**



## Vorsicht ist daher auch bei der Neuanstellung von Zahnärzten geboten. Hat der neu anzustellende Zahnarzt seine Pflicht zur Fortbildung nicht erfüllt, ist ab dem Tag des Beginns der Beschäftigung die anstellende Praxis betroffen.

### Konsequenzen bei fehlendem Nachweis

Erbringt ein Vertragszahnarzt den erforderlichen Nachweis nicht oder nicht vollständig, kürzt die KZV den gesetzlichen Vorgaben entsprechend den Vergütungsanspruch des Zahnarztes für die ersten vier Quartale, die auf den Fünfjahreszeitraum folgen, um zehn Prozent, ab dem fünften Quartal um 25 Prozent. Fehlende Nachweise können innerhalb von zwei Jahren nachgereicht werden, die Honorarkürzung bleibt aber bis zum Ende des Quartals der Vorlage bestehen. Bei Überschreiten der Zweijahresfrist droht dem Zahnarzt die unverzügliche Entziehung der Zulassung. Durch die Einstufung des Verstoßes gegen die Fortbildungspflicht als „gröbliche“ Pflichtverletzung kann der Zulassungsentzug sogar ohne vorherige „Warnmaßnahmen“ erfolgen. Auch im Hinblick auf die gestaffelten Honorarkürzungen hat die KZV kein Ermessen, sondern ist verpflichtet, das Honorar einzubehalten, bis der Fortbildungsnachweis erbracht worden ist. Auch ein Verschulden des Vertragszahnarztes ist insoweit nicht erforderlich.

### Praxisinhaber haften für Fortbildungsnachweis von angestellten Zahnärzten

Den Nachweis der Fortbildung muss der niedergelassene Zahnarzt aber nicht nur für sich selbst erbringen. Der Praxisinhaber oder das MVZ ist auch für den Nachweis der Fortbildung von angestellten Zahnärzten verantwortlich und haftet dafür! Das bedeutet, dass der Vertragszahnarzt oder das MVZ den Fortbildungsnachweis für die angestellten Zahnärzte ebenfalls führen muss. Kann die Fortbildung eines angestellten Zahnarztes nicht nachge-

wiesen werden, führt das zur Honorarkürzung des Vertragszahnarztes – und zwar unabhängig davon, ob er persönlich seine Fortbildungspflicht erfüllt hat. Die Honorarkürzung endet erst, wenn der Vertragszahnarzt den Fortbildungsnachweis für seinen angestellten Zahnarzt erbringt.

### Vorsicht auch bei Neuanstellungen

Vorsicht ist daher auch bei der Neuanstellung von Zahnärzten geboten. Hat der neu anzustellende Zahnarzt seine Pflicht zur Fortbildung nicht erfüllt, ist ab dem Tag des Beginns der Beschäftigung die anstellende Praxis betroffen. Die KZV ist dann verpflichtet, Honorarkürzungen bei dem anstellenden Vertragszahnarzt oder MVZ vorzunehmen. Gleiches gilt für den Entzug der Anstellungsgenehmigung für den Fall, dass die Fortbildung nicht innerhalb der Frist von zwei Jahren nachgeholt wird. Deshalb sollten sich Vertragszahnärzte vor der Stellung des Antrags auf Genehmigung eines angestellten Zahnarztes beim Zulassungsausschuss vergewissern, ob der anzustellende Zahnarzt seinen Fortbildungsverpflichtungen im davor liegenden Zeitraum nachgekommen ist. Auch im Arbeitsvertrag sollte eine Regelung zur Erfüllung der Fortbildungspflicht enthalten sein.

### Fazit

Verstöße gegen die Pflicht zur fachlichen Fortbildung sind kein Kavaliersdelikt. Auch ohne ein Verschulden ist die KZV zunächst zur gestaffelten Kürzung des Honorars und sodann zum Entzug der Zulassung verpflichtet. Das gilt nicht nur für Verstöße des Praxisinhabers, sondern auch für Verstöße von angestellten Zahnärzten in Praxis oder MVZ, für die der anstel-

lende Zahnarzt bzw. das MVZ haftet. Deswegen sollte die Pflicht zur ausreichenden Fortbildung innerhalb des Fünfjahreszeitraums unbedingt eingehalten und auch im Hinblick auf angestellte Zahnärzte kontrolliert werden. Wichtig ist es zudem, darauf zu achten, dass die bei der KZV eingereichten Nachweise Fortbildungsmaßnahmen betreffen, die den Leitsätzen der BZÄK, DGZMK und KZBV zur zahnärztlichen Fortbildung entsprechen. Der Zahnarzt muss selbst den Nachweis über die Art der Fortbildung führen und plausibel darlegen, dass die Fortbildungsmaßnahme den Anforderungen entspricht. Vorsicht ist daher bei rein produktbezogenen Informationsveranstaltungen von Herstellern oder Dentaldepots geboten. Diese gelten häufig nicht als fachliche Fortbildung. Das trifft auch für Veranstaltungen zu, die allgemeine, nicht fachliche Themen betreffen. Daher sollte bereits bei der Auswahl der Fortbildungsmaßnahmen darauf geachtet werden, dass es sich um anerkannte Fortbildungsmaßnahmen handelt. Im Zweifel ist es besser, ein paar zusätzliche Fortbildungspunkte zu sammeln, damit im Falle der fehlenden Anerkennung nicht gleich Honorarkürzungen drohen.

## INFORMATION

### Anna Stenger, LL.M.

Rechtsanwältin und Fachanwältin für  
Medizinrecht  
Lyck+Pätzold. healthcare.recht  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
www.medizinanwaelt.de

Infos zur Autorin





**Ich bin Endo.** Ich finde bei Komet für jede Anwendung die perfekte Lösung. Ich kann mich hundertprozentig auf die Qualität, die Einfachheit und die Sicherheit jedes einzelnen Instruments verlassen. Ich bin Dr. Marco Neumann, Zahnarzt aus Düsseldorf. [www.ich-bin-endo.de](http://www.ich-bin-endo.de)



Jana Brandt

© racorn/Shutterstock.com

## Die Schweigepflicht gilt ausnahmslos

Die Schweigepflicht ist ein sensibles Thema in der Zahnarztpraxis. Was darf man und was nicht? Es geht schnell, dass Mitarbeiter oder auch der Zahnarzt selbst gegen die Schweigepflicht verstoßen, ohne dass diese das wollen. Was bedeutet Schweigepflicht eigentlich? Schweigepflicht ist eine Verpflichtung, gegenüber Kollegen, Angehörigen

und Familienangehörigen oder Fremden Verschwiegenheit zu wahren. Dies betrifft insbesondere alles, was dem Zahnarzt in seiner ärztlichen Funktion anvertraut wurde. Nur wenn der Patient die Schweigepflicht aufhebt, darf der Zahnarzt Auskunft erteilen. Der Zahnarzt ist somit verpflichtet, die Mitarbeiter auf die Schweigepflicht hinzu-

weisen. Dies sollte regelmäßig erfolgen, denn der Bruch der Schweigepflicht passiert im Praxisalltag schnell (siehe Tabelle). Die Fälle der Schweigepflichtverletzung können also im Praxisalltag schnell auftreten. Der Praxisinhaber hat die Verantwortung und sollte auf die Einhaltung strengstens achten. Jegliche Verstöße können unangenehme Folgen haben. Daher ist bei allem Service am Patienten immer darauf zu achten, dass eine Schweigepflichtentbindung vorliegt und diese für den aktuellen Fall unterschrieben ist. Der Patient muss auch wissen, dass diese Auskünfte Folgen haben können. Die Inhalte der Unterlagen, die an eine Versicherung weitergereicht werden, müssen der Wahrheit entsprechen. Hat der Patient vielleicht falsche Angaben bei Vertragsabschluss getätigt, so kann die Auskunft des Zahnarztes dem Patienten Nachteile bereiten, bis hin zum Verlust des Versicherungsschutzes. Gehen Sie also mit der Schweigepflicht besonnen und umsichtig um und holen Sie sich im Zweifel Rat bei der ZÄK oder einem Rechtsanwalt.

### SITUATION

Die ZFA weist den Patient darauf hin, dass die Ehefrau wieder zur Kontrolle kommen sollte.

### HINWEIS

Ohne Entbindung nicht erlaubt.

Die ZFA spricht mit einer Kollegin über die geplante ZE-Versorgung eines Patienten.

Innerhalb der Praxis erlaubt.

Der Zahnarzt ruft den Hausarzt an, um sich über die Erkrankungen und Medikamente des Patienten zu informieren.

Ohne Erlaubnis des Patienten nicht möglich.

Zahnarzt und Chirurg besprechen eine geplante Implantation.

Ohne Entbindung nicht erlaubt.

Die GKV ruft an und möchte den Bonus erfragen.

Aufgrund der Vertragssituation erlaubt.

Die PKV ruft an und erfragt Befunde und Diagnosen zum geplanten Zahnersatz.

Ohne Entbindung nicht erlaubt.

Der Patient bekommt Unterlagen über sich für den MKG-Chirurgen mit und legt diese in der Praxis vor.

Der Patient selbst legt die Daten vor, dies ist erlaubt.

Der Patient reicht einen HKP an seine Zusatzversicherung weiter, diese verlangt nun Auskünfte über die Befunde.

Ohne Entbindung nicht erlaubt.

ZFA 1 und ZFA 2 unterhalten sich an der Rezeption über Patient B. Patient C bekommt das Gespräch mit.

Dies ist nicht erlaubt, wenn Patient B namentlich benannt wird.

Die Zfa gibt Auskunft mit und über Patient B am Telefon.

Ohne Entbindung nicht erlaubt, denn die ZFA weiß nicht, ob Patient B tatsächlich am Telefon ist.

Im Falle einer Studie stellt Zahnarzt A dem Kollegen B einen Patientenfall vor.

Nur erlaubt, wenn der Patient unkenntlich ist.

Die ZFA teilt Patient B an der Rezeption mit, dass der Zahnersatz fertig ist, Patient C hört im Wartezimmer mit.

Nicht erlaubt.

Die ZFA A ruft aus dem Sprechzimmer zur Rezeption, ob Patient B einen Bonus bekommt, die Rezeption ruft zurück, dass dies ein Härtefall ist. Wartende Patienten hören das Gespräch mit.

Nicht erlaubt.

### INFORMATION

#### Jana Brandt

Individuelles Praxismarketing & Abrechnungsbetreuung InPrA  
Kornmarkt 1  
06256 Sangerhausen  
Tel.: 03464 5694335  
zmv.j.b.inpra@googlemail.com



Infos zur Autorin

# NEU

A Star is born.  
**Sego4Star.** Die neue Dimension  
in der Hygiene-Dokumentation.



## SEGO®, a smart hygienic decision

Sego4Star ist die neue Generation vom Markt- und Technologieführer zur vollautomatischen, digitalen Dokumentation von Aufbereitungsgeräten.

- ✓ Ein Preis. 4 Geräte.  
Herstellerunabhängig.
- ✓ Verlassen Sie sich auf  
höchste Datensicherheit.
- ✓ Plattformunabhängig, da webbasiert.  
Computer, Tablet oder Smartphone.



# Die steuerliche Absetzbarkeit von Kinderbetreuungskosten



© Bartosz Budrewicz/Shutterstock.com

Im Rahmen der Förderung von Familien gibt es verschiedene steuerliche Entlastungen durch den Staat, die unter anderem die Vereinbarkeit von Familie und Beruf verbessern sollen.

Dazu gehören auch die Kosten, die für die Betreuung von Kindern entstehen. Dies jedenfalls dann, wenn es sich um leibliche bzw. Adoptiv- oder Pflegekinder handelt, die das 14. Lebensjahr noch nicht erreicht haben, bzw. bei behinderten Kindern, die wegen einer vor Vollendung des 25. Lebensjahres eingetretenen Behinderung außerstande sind, sich selbst zu unterhalten. Das bedeutet aber auch, dass für Stief- oder Enkelkinder keine Betreuungskosten steuerlich absetzbar sind. Außerdem ist Voraussetzung für die steuerliche Absetzbarkeit, dass die jeweiligen Kinder zum eigenen Haushalt gehören.

Grundsätzlich sind alle Aufwendungen absetzbar, die für die Betreuung des Kindes entstehen, und zwar unabhängig davon, ob das Kind in einem Kindergarten oder einer vergleichbaren Einrichtung betreut wird oder ob eine Tagesmutter oder eine Person zu Hause die Betreuung übernimmt. Steuerlich abzugsfähig ist die jeweils erbrachte Dienstleistung, nicht aber Sachleistungen für die Kinder, wie z.B. das Mittagessen im Kindergarten. Deshalb ist darauf zu achten, dass in der Bescheinigung des Kindergartens die gezahlten Beträge entsprechend ausgewiesen werden.

Nicht abzugsfähig sind Kosten für jede Form von Unterricht, also z.B. für Nachhilfestunden oder Schulgeld, für die Vermittlung von besonderen Fähigkeiten, z.B. Musikunterricht oder sonstige Kurse und auch nicht für sportliche oder andere Freizeitbeschäftigungen, wie z.B. Kosten für den Sportverein.

Wenn die Betreuungskosten z.B. an die Großeltern bezahlt werden, gelten die strengen Regeln für Vertragsverhältnisse mit nahen Angehörigen. Hier sollte ein schriftlicher Vertrag mit fremdüblichen Konditionen vereinbart und das Entgelt regelmäßig überwiesen werden. Das Vereinbarte muss also tatsächlich auch so, wie vereinbart, umgesetzt werden. Insbesondere sind Barzahlungen steuerlich nicht begünstigt.

Bei schulischer Nachmittagsbetreuung kann nur der Teil abgesetzt werden, der auf die Hausaufgabenbetreuung entfällt. Auch hier muss der Beleg der Schule die Kosten entsprechend aufsplitten.

Bei der Beschäftigung von Au-pairs sind auch hier nur die reinen Kinderbetreuungskosten absetzbar. Haushaltsnahe Dienstleistungen, wie putzen und einkaufen, gehören nicht zu den Kinderbetreuungskosten. Gibt es keine vertraglich eindeutige Regelung, können pauschal 50 Prozent als haushaltsnahe Dienstleistungen abgesetzt werden. Ergibt sich aus dem Au-pair-Vertrag, dass diese ausschließlich Kinder zu betreuen hat,

können die Kosten vollständig als Kinderbetreuungskosten abgesetzt werden.

Als Höchstbetrag können pro Kind bis zu 6.000 EUR pro Jahr steuerlich berücksichtigt werden. Hiervon werden max. 2/3, also max. 4.000 EUR, steuerlich anerkannt. Der Abzug erfolgt im Rahmen der Sonderausgaben. Grundsätzlich kann nur der Elternteil die Kosten ansetzen, der sie getragen hat. Dies gilt insbesondere für getrennt lebende Eltern. Bei zusammen veranlagten Eltern kommt es auf diese Unterscheidung nicht an.

Für den Ansatz von Kinderbetreuungskosten kommt es nicht darauf an, ob beide Eltern auch tatsächlich berufstätig sind. Es ist deshalb nicht relevant, weshalb Kinderbetreuungskosten entstanden sind.

Darüber hinaus werden durch den Ansatz von Kinderbetreuungskosten auch die sonstigen kinderbezogenen Vergünstigungen nicht eingeschränkt. So wird weiterhin Kindergeld oder, wenn steuerlich günstiger, der Kinderfreibetrag gewährt. Zusätzlich besteht ein Freibetrag für den Betreuungs-, Erziehungs- bzw. Ausbildungsbedarf sowie gegebenenfalls ein Ausbildungsfreibetrag für die volljährigen Kinder, die nicht mehr zu Hause wohnen. Auch können Alleinerziehende den entsprechenden Entlastungsbetrag zusätzlich zu den Kinderbetreuungskosten geltend machen.

## INFORMATION

### Nowak GmbH Steuerberatungsgesellschaft

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Eyk Nowak  
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater  
Amalienbadstraße 41, 76227 Karlsruhe  
Tel.: 0721 915691-56  
info@nowak-steuerberatung.de  
www.nowak-steuerberatung.de

Infos zum Autor





# Hält, was es verspricht. Heute und morgen!



**NEU**

## ImplanMed mit W&H Osstell ISQ module für sichere Behandlungsergebnisse.

Mit dem als Zubehör erhältlichen W&H Osstell ISQ module ist eine gesicherte Bewertung der Implantatstabilität möglich. Zusammen mit der Drehmomentkontrolle erhöht das substantiell die Sicherheit im Behandlungsablauf. Jederzeit upgraden – für heute und morgen!

implanMed

 OSSTELL



Exklusiv bei W&H: Das Osstell IDx ist ein schnelles und nicht-invasives System zur Messung der Implantatstabilität sowie zur Beurteilung der Osseointegration.

## Kostenfalle Zahn?

Bei meinen Internetrecherchen bin ich neulich zufällig auf eine Seite der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen gestoßen mit dem bezeichnenden Titel „Kostenfalle Zahn“ – gefördert durch das Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz. Die Broschüre, die ich mir dort herunterladen konnte, stellt „www.kostenfalle-zahn.de“ als neues Internetportal der Verbraucherzentralen vor, wo „Verbraucher unabhängige Informationen und Spartipps zu kostenpflichtigen Extras beim Zahnarzt“ erhalten.

Dieses Portal existiert seit gut einem Jahr und ist eine Reaktion auf die mangelnde Bereitschaft der Zahnärzte, der seit Februar 2013 im sogenannten „Patientenrechtegesetz“ festgeschriebenen Aufklärungspflicht nachzukommen. So heißt es gleich zu Anfang der Broschüre unter der Überschrift **„IHRE RECHTE BEIM ZAHNARZT“**:

- „Zahnärzte mit Kassenzulassung sind verpflichtet, ihren Patienten Kassenleistungen anzubieten und sie ausdrücklich auf diese Möglichkeit hinzuweisen. Ihr Zahnarzt darf Sie nicht zu privatärztlichen Leistungen drängen.“
- Zahnärzte müssen die verschiedenen Möglichkeiten der Behandlung verständlich und neutral darstellen.“
- Der Zahnarzt ist verpflichtet, Sie schriftlich über die Kosten zu informieren und benötigt Ihre **schriftliche Einwilligung** in die kostenpflichtige Behandlung. Informationen durch das Praxispersonal sind nicht ausreichend.“

Unter dem Titel **„KOSTENÜBERNAHME BEI FÜLLUNGEN“** wird der Patient wie folgt aufgeklärt:

- „Wer gesetzlich krankenversichert ist, hat einen Anspruch auf eine zuzahlungsfreie Füllung.“
- Im Seitenzahnbereich übernehmen die Krankenkassen die Kosten für eine Amalgamfüllung, im sichtbaren Bereich für zahnfarbene Kunststofffüllungen, auch Komposite genannt. Die Kassenleistung umfasst

die Einschicht-, nicht die Mehrschichttechnik. Das Komposit wird also in einem Schritt eingefüllt und gehärtet.

- Zahnärzte, die kein Amalgam verwenden, müssen eine zuzahlungsfreie Alternative anbieten. Dies könnte z.B. eine Zement- oder Kunststofffüllung sein. Wer als gesetzlich Versicherter eine aufwendigere Füllung wünscht, schließt mit dem Zahnarzt eine **schriftliche Mehrkostenvereinbarung** ab. Die Krankenkassen übernehmen dabei einen Teil der Kosten. Die Höhe entspricht der günstigsten Füllung. Mündliche Vereinbarungen sind unwirksam mit der Folge, dass der Patient dann nicht zahlen muss.“

Man beachte hier den Hinweis auf die „schriftliche Mehrkostenvereinbarung“, ohne die dem Patienten keine Zahlungsverpflichtung entsteht. Ein Umstand, bei dem die KZV nach einer Patientenbeschwerde dem Zahnarzt raten muss, seine Rechnung zu „revozieren“. Zur Wurzelbehandlung findet man in der Broschüre die folgende Aussage:

„Häufig bieten Zahnärzte private Zusatzleistungen an, z.B. die elektromagnetische Bestimmung der Wurzelkanäle. Fragen Sie nach zuzahlungsfreien Alternativen. Das wäre in diesem Fall ein Röntgenbild.“

Abgesehen davon, dass nicht Wurzelkanäle bestimmt werden, sondern die Arbeitslänge, zeigt diese Aussage doch ein erhebliches Defizit in der Kommunikation Zahnarzt–Patient auf. Noch krasser kommt dies in dem folgenden Zitat aus der gleichen Broschüre zum Thema „Parodontitis“ zum Ausdruck:

„Hinweis: Eine professionelle Zahnreinigung (PZR) kann eine sinnvolle Vorbehandlung sein, ist aber keine verpflichtende Voraussetzung für eine Parodontitistherapie. Der Zahnarzt darf die Behandlung nicht von der Inanspruchnahme einer PZR abhängig machen.“

Nach meinen Erfahrungen mit Regressverfahren sehen die Prüfgremien dies völlig anders und streichen dem Zahnarzt das PAR-Honorar, falls die aktive Mitarbeit des Patienten in der Vorbehandlungsphase nicht dokumentiert werden kann.

### Welches positive Fazit kann man nun ziehen?

Die Zahnärzte sollten die Patientenberatung und Aufklärung nicht den Verbänden überlassen, die wie z.B. „www.patientenberatung.de“ vom GKV-Spitzenverband und dem PKV-Verband finanziert werden. Zur Arbeitserleichterung gibt es eine Reihe von Patientenaufklärungsprogrammen, wobei es aber mit kleinen Filmen und bunten Bildchen nicht getan ist. Wichtig ist eine schnelle präzise Aussage über die Kosten, die solche Aufklärungsprogramme nicht leisten und mit der sich die überfrachteten Praxisverwaltungsprogramme schwertun.

Gerne stelle ich Ihnen nach einer kostenlosen Probeinstallation eine alternative Lösung dieses Problemkreises in einer circa 30-minütigen Onlineschulung vor, die Sie anschließend selber ausprobieren dürfen. Ein Anforderungsformular finden Sie unter [www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

### INFORMATION

#### Synadoc AG

Gabi Schäfer  
Münsterberg 11  
4051 Basel, Schweiz  
Tel.: +41 61 2044722  
[kontakt@synadoc.ch](mailto:kontakt@synadoc.ch)  
[www.synadoc.ch](http://www.synadoc.ch)

Infos zur Autorin



# VISIONS IN IMPLANTOLOGIE

1. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE  
ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE

28./29. SEPTEMBER 2018

**NEU**  
SAVE THE  
DATE

Senior Premium Partner

**ot**medical®

Premium Partner

**camlog**

**straumann**  
simply doing more

48. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI e.V.  
HILTON HOTEL DÜSSELDORF

**WWW.OEMUS.COM**

OEMUS MEDIA AG · Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig, Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · Fax: +49 341 48474-290 · event@oemus-media.de

**DGZI**  
Deutsche Gesellschaft für  
Zahnärztliche Implantologie e.V.

Fachpublikation

## E-Book zur Praxishygiene informiert aktuell und umfassend

Das neue E-Book „Praxishygiene“ verschafft dem gesamten Praxisteam einen aktuellen Überblick zu den Themengebieten Hygiene und Qualitätsmanagement. Der wirtschaftliche Erfolg einer Zahnarztpraxis hängt nicht unwesentlich von effizienten und verlässlichen Praxisabläufen ab. Hierzu nimmt neben der Organisation innerhalb eines QM-Systems auch das Hygienemanagement eine zentrale Rolle ein. Renommiertere Experten geben Hilfestellung bei zentralen Aufgabenstellungen des QM sowie zu den Grundlagen und Vorbereitungen im Bereich Hygiene und zeigen, worauf es bei Infektionsschutz, Aufbereitung, Dokumentation und Validierung ankommt. Gerade weil die Hygiene in Praxen und Krankenhäusern immer wieder in den öffentlichen Fokus rückt, ist es unerlässlich, in diesem Themengebiet up to date zu sein. Das E-Book ist zusätzlich im Print on Demand als Broschüre zum Preis von 22 EUR zzgl. MwSt. (versandkostenfrei) im Onlineshop unter [www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de) oder per E-Mail an [grasse@oemus-media.de](mailto:grasse@oemus-media.de) erhältlich.



E-Book – Hygiene

Jetzt als  
Print on Demand-Broschüre  
zum Preis von 22 EUR ...

OEMUS MEDIA AG  
Tel.: 0341 48474-0  
[www.oemus-shop.de](http://www.oemus-shop.de)

[www.oemus-shop.de/buecher](http://www.oemus-shop.de/buecher)

... zzgl. MwSt. und  
versandkostenfrei  
erhältlich.

KRINKO

## RKI-Richtlinie zur Händehygiene

Im August 2016 wurde die bisherige Richtlinie des RKI „Händehygiene“ durch eine neue Richtlinie mit dem Titel „Händehygiene in Einrichtungen des Gesundheitswesens“ ersetzt. Damit trägt das RKI der großen Bedeutung der Händehygiene im Gesundheitsbereich, vor allem beim Durchbrechen von Infektionsketten, Rechnung. Das aktuelle Schriftstück beschreibt dezidiert und ausführlich sämtliche Prozesse, welche die Händehygiene tangieren. Um das Personal auf die Händehygiene zu fokussieren, ist ein gesonderter Händehygieneplan, in dem die 5 W's abgebildet sind (Wer?, Was?, Wann?, Womit?, Wie?), gefordert. Zudem wird ausführlich auf die mikrobizide Wirksamkeit und Verträglichkeit, die Prävention nosokomialer Infektionen, die Voraussetzungen für eine funktionierende Händedesinfektion und die Indikationen einer hygienischen Händedesinfektion eingegangen. Ebenso detailliert wird die chirurgische Händedesinfektion besprochen, wobei hierbei auch ein Fokus auf der Vermeidung von postoperativen Wundinfektionen liegt. Auch die Auswahl von Handwaschprodukten, die Ausstattung medizinischer Handwaschplätze und die Handwaschtechnik findet in der aktuellen Richtlinie Beachtung, ebenso wie Maßnahmen zum Schutz vor Kontaminationen und vor Chemikalien durch den Gebrauch von medizinischen Einmalhandschuhen und Schutzhandschuhen. Dabei wird erklärt, welche Arten von Handschuhen in medizinischen Berufen Anwendung finden, wo ihre Indikationen, Vorteile und Nachteile liegen. Darüber hinaus gibt die Richtlinie vor, welches Verhalten medizinisches Personal in Bezug auf die Händehygiene und damit auf die Durchbrechung von Infektionsketten unbedingt unterlassen sollte. Beispielsweise wird das oft zu beobachtende lose Mitführen von Handschuhen in Kittel- und Kasattaschen ausdrücklich verboten. Abschließend widmet sich die Richtlinie der Qualitätssicherung der Händehygiene und Maßnahmen, die die „Compliance“, d. h. die regelgerechte Durchführung eines bestimmten Prozesses, fördern.



Quelle: [www.brennpunkt-hygiene.de](http://www.brennpunkt-hygiene.de)

Aktuelle Richtlinie „Händehygiene“



ANZEIGE

**Notouch** woodline – die edle Art der Händehygiene  
**neu**

Chrom / Naturholz, Desinfektionsspender.  
Als Tisch-, Wand- oder Standmodell einsetzbar.

[gleich im Shop bestellen!](#)

**RIETH.** Dentalprodukte Fon 07181-25 76 00 [info@a-rieth.de](mailto:info@a-rieth.de) [www.a-rieth.de](http://www.a-rieth.de) **Design Hygiene-Station**



Productline for the **PLASMA medicine**

# OZONYTRON®

With nature –  
for the human.  
Plasma-Medicine

## OZONYTRON® X

Die preisgünstige Basis

Prinzip:

- Plasma-Elektroden



## OZONYTRON® XL

Die duale Basis

Prinzip:

- Plasma-Elektroden
- Plasmagas-Düse KPX zum Aufstecken von Kanülen für Wurzelkanäle, Zahnfleischtaschen und Fistelgänge.
- In-Bleaching mit KPX.



## OZONYTRON® XP/OZ

Die multifunktionelle Basis

Prinzip:

- Plasma-Elektroden
- Plasmagas-Düse KPX zum Aufstecken von Kanülen f. Wurzelkanäle, Zahnfleischtaschen und Fistelgänge.
- In-Bleaching mit KPX.
- Wasser-Ozonisierung (1/2 L) zum desinfizierenden Ausspülen des Mundraumes. Plasmagewinnung wahlweise aus Umweltluft oder purem Sauerstoff.
- Full-Mouth Desinfektion aller 32 Parodontien innerhalb weniger Minuten.
- Office-Bleaching.

Medizin:

- Beutelbegasung bei diabetischer Gangrän etc.



## OZONYTRON® XPO **NEU!**

Die Oberklasse für die Plasma-Medizin

Prinzip:

- Einer Vielzahl Plasma-Elektroden für die Dentalmedizin und Medizin.
- Mund-Applikator für die Full-Mouth-Disinfektion.
- Handstück (Düse) zur Beflutung von Wurzelkanälen, Fisteln, Karies Läsion, Kieferostitis (NICO).
- Beutelbegasung bei diabetischer Gangrän an Fuß, Bein.
- Ozonisiertem Wasser.



## OZONYTRON® XO

Die preiswerte Variante für die Full-Mouth-Disinfektion mit Plasma:

Prinzip:

Zahnmedizin:

- Full-Mouth Desinfektion aller 32 Parodontien innerhalb weniger Minuten.



## OZONYAIR® X

Raumluftentkeimung / Oberflächenentkeimung

- Optimaler Schutz vor Ansteckung in keimbelasteten Praxisräumen.
- Entkeimt Luft und Oberflächen zu 99,9%.
- Wirkt gegen Viren, Bakterien, Pilze. Tilgt unangenehme Gerüche. Fit durch ionisierte Praxisluft.



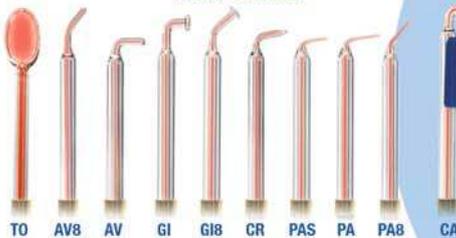
Die Plasmasonde zur Therapie von muskulären Disfunktionen

- zur Therapie des Cranio-mandibulären Systems bei CMD.
- zur Therapie von Gelenkarthritiden.



### Auswahl an Zubehör für X / XL / XP

Plasma-Elektroden



OZA  
Ozonwasser-  
Becher für XP  
(>4000 Gamma)

Karies-  
Aufsätze CA



Plasmagas-  
Spritze KP  
800 ppm  
(1,6 µg/ml)

### Zubehör für X/XL/XP

Plasmagas-  
Düse KPX  
für XL und XP  
(bis zu 44 µg/ml)

Bitte senden Sie mir kostenfrei und unverbindlich Informationsmaterial zum angekreuzten Produkt.

Praxisstempel:

- OZONYTRON® X
- OZONYTRON® XL
- OZONYTRON® XP
- OZONYTRON® XO
- OZONYTRON® OZ
- ORTHOZON®
- OZONYAIR® X
- OZONYTRON® XPO

THE ORIGINAL.  
MADE IN  
GERMANY.



**MIO**International  
OZONYTRON GmbH

MIO International OZONYTRON® GmbH · Maximilianstr. 2 · D-80539 München  
Tel.: +49(0)89 / 24 20 91 89-0 · +49(0)89 / 24 20 91 89-9 · info@ozonytron.com

www.ozonytron.de

FAX: 0049-(0) 89 / 24 20 91 89-9

**NEU!**



Judith Müller

© rawf8/Shutterstock.com

## Qualitätsmanagement verbessert Kommunikation und Organisation

**PRAXISMANAGEMENT** Viele Abläufe in der Zahnarztpraxis sind bereits standardisiert. Ein sinnvolles Qualitätsmanagement schafft nicht nur klare Zuständigkeiten für Mitarbeiter, auch die Zusammenarbeit untereinander wird verbessert und dadurch die Zufriedenheit erhöht. Dies wirkt sich nicht nur auf das „Chef-Mitarbeiter-Verhältnis“ aus, sondern fördert ebenso die Patientenbindung. Außerdem gehört eine konsequente Aufklärung und sorgfältige Dokumentation zum Qualitätsmanagement der Praxis. Denn das minimiert Ausfallrisiken und möglichen Ärger mit Patienten.

Heute stehen Zahnärzte immer mehr in der Pflicht, Patienten umfassend über die konkrete Behandlung, mögliche Risiken und natürlich über die entstehenden Kosten aufzuklären. Dabei reicht eine schriftliche Aufklärung allein nicht aus. Wichtig ist vorab auch das persönliche Gespräch zwischen Arzt und Patient. Formulare und Aufklärungsbögen erleichtern zum einen die Dokumentation, zum anderen bieten sie dem Patienten die Möglichkeit, im per-

sönlichen Aufklärungsgespräch Fragen zur Behandlung zu stellen.

### Anforderungen an eine korrekte Dokumentation

Für den Zahnarzt ist die Dokumentation ein wichtiger Nachweis über die durchgeführte Beratung, Untersuchung, Aufklärung und natürlich über die Behandlung. Es empfiehlt sich daher, diese möglichst zeitnah zu erledigen – auch,

um Fehler zu vermeiden. Korrekturen in der Patientenkartei sind nur erlaubt, wenn der ursprüngliche Inhalt klar erkennbar bleibt. Ebenso sollte stets nachvollziehbar sein, welche Person die Dokumentation erstellt und bearbeitet hat. Und Achtung: Alle Leistungen, die nicht dokumentiert sind, gelten als nicht durchgeführt. Erfolgt die Dokumentation nicht umfassend und sorgfältig, kann in einem Prozess zulasten des Zahnarztes entschieden werden. Weiterhin ist zu beachten, dass der Patient das Recht auf Einsicht der vollständigen, ihn betreffenden Akte hat.

ANZEIGE

[www.Shop.Dental](http://www.Shop.Dental)  
Sparen Sie 50% beim Kauf  
Ihrer Tasse „Beste ZFA“.

Gutschein-Code: **BSZW2017**



### Verjährung von Honoraransprüchen

Zum Ende dieses Jahres verjähren Honoraransprüche aus 2014! Damit die Verjährung einer Honorarforderung nicht eintritt, sollte jede Praxis zum Jah-

resende unbedingt die offenen Rechnungen kontrollieren und im Zweifel einen gerichtlichen Mahnbescheid beantragen oder Klage erheben. Die Zustellung einer einfachen Mahnung ist nicht ausreichend und hemmt nicht die Verjährung.

Doch welcher Zeitrahmen ist bei der Abrechnung von Leistungen zu beachten? Der Vergütungsanspruch für eine Leistung, die noch nicht in Rechnung gestellt wurde, verjährt nicht, sondern dieser kann nur verwirkt werden. Es gibt keine gesetzliche Frist. Wird jedoch die Rechnung selbst nach längerer Zeit nicht gestellt oder kann der Patient aus dem Verhalten des Behandlers schließen, dass er auch künftig keine Rechnung erhält, tritt die Verwirkung des Vergütungsanspruchs ein: Der sogenannte Zeit- und Umstandsmoment, der sich aus § 242 BGB herleitet, liegt vor. Der häufigste Fall entsteht durch eine Wechselwirkung beider Momente oder durch schlichten Zeitablauf. Je länger der verstrichene Zeitraum ist, desto eher kann der Patient davon ausgehen, dass er keine Rechnung mehr erhält. Orientierungsrahmen sind zwei bis drei Jahre nach Behandlungsende, dann ist die Rechnung durch „Untätigkeit“ verwirkt.

**Fazit**

Durch eine Verbesserung der Kommunikation und Organisation lassen sich die Abläufe in der Zahnarztpraxis optimieren. Dabei ist das Anwenden von Checklisten sinnvoll und unterstützt das komplette Team. So werden Leistungen und Altforderungen nicht vergessen. Alle positiv verlaufenden Kontakte in der Praxis steigern zudem die Zufriedenheit des Patienten. Durch Weiterempfehlungen zufriedener Patienten steigert sich nicht nur der Bekanntheitsgrad der Praxis, sondern die Patienten werden auch an die Zahnarztpraxis gebunden.

**INFORMATION**

**Büdingen Dent**  
 ein Dienstleistungsbereich der  
 Ärztliche Verrechnungsstelle  
 Büdingen GmbH  
 Judith Müller  
 Gymnasiumstraße 18–20  
 63654 Büdingen  
 Tel.: 0800 8823002  
 info@buedingen-dent.de  
 www.buedingen-dent.de

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



**DVDs**

helfen, up to date zu bleiben!

Jetzt bestellen! **ZWP MOVIE**

**69,- € pro DVD**

zzgl. MwSt. und Versandkosten

**WEIHNACHTS-AKTION**

Preis pro DVD

**69,- €\***

statt **99,- €**

gültig bis 31.12.17

Bitte DVDs auswählen! ▼

Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen!




Implantologische  
Chirurgie von A-Z

Anzahl: \_\_\_\_\_




Sinuslift und Sinuslift-  
techniken von A-Z

Anzahl: \_\_\_\_\_




Unterspritzungs-  
techniken

Anzahl: \_\_\_\_\_




Endodontie  
praxisnah  
**Basics**

Anzahl: \_\_\_\_\_




Endodontie  
praxisnah  
**Advanced**

Anzahl: \_\_\_\_\_




Chirurgische  
Aspekte der  
rot-weißen  
Ästhetik

Anzahl: \_\_\_\_\_




Veneers von A-Z

Anzahl: \_\_\_\_\_




Biologische  
Zahnheilkunde

Anzahl: \_\_\_\_\_




Minimalinvasive  
Augmentations-  
techniken – Sinuslift,  
Sinuslifttechniken

Anzahl: \_\_\_\_\_

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de

Fax an **0341 48474-290**

Name/Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Unterschrift

Stempel

ZWP 12/17



Christoph Jäger, Tobias Wilkomsfeld

© Jaromir Chalabala/Shutterstock.com

## QM: Notfallmanagement in der Zahnarztpraxis

**FACHBEITRAG** Das Notfallmanagement ist ein zentraler Baustein eines einrichtungsinternen Qualitätsmanagements. So fordert auch die neue sektorübergreifende Qualitätsmanagement-Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses von den Zahnarztpraxen ein funktionierendes und weiterzuentwickelndes Notfallmanagement. Doch worauf kommt es in der Praxisorganisation genau an? Der vorliegende Beitrag beleuchtet die wichtigsten Aspekte eines einfachen und zugleich effektiven Notfallmanagements.

Für den Praxisaushang müssen Notfallpläne zu den Themen „Brand“ und „Unfall“ entwickelt werden. Vorlagen hierzu sind im Internet erhältlich. Inhaltlich müssen im Team ein „Brandschutz- und Ersthelfer“ benannt werden. In einigen Bundesländern müssen diese „Helfer“ eine fachliche Fortbildung absolvieren, um hier die notwendigen Kenntnisse zu erlangen. Für den Notfallplan „Unfälle“ müssen neben der Rufnummer 112 auch die Rufnummer des zuständigen Durchgangsarztes (für Stich- und Schnittverletzungen an kontaminierten Instrumenten) und der Betriebsarzt der Praxis eingetragen werden. Die beiden Notfallpläne gehören in den Aushang

der Praxis und müssen jährlich auf Aktualität überprüft werden. Wichtig ist auch das Führen eines Verbandbuches, in dem alle (kleinen) Unfälle, die sich in der Praxis mit den Mitarbeitern ereignet haben, erfasst werden müssen. Verbandbücher erhält jede Praxis kostenlos bei der BGW in Hamburg.

### Wie viele Feuerlöscher müssen in der Praxis vorhanden sein?

Für einen adäquaten Brandschutz sind neben dem oben genannten Aushang ausreichend Feuerlöscher vorzuhalten. Die Anzahl der notwendigen Feuerlöscher für eine Zahnarztpraxis ergeben

sich aus der Ermittlung der Brandgefährdung für „Verwaltung und Dienstleistung“. Hier liegt die Brandgefährdung für Arzt- und Zahnarztpraxen bei „gering“. Da die Berechnung der notwendigen Feuerlöscher von der Größe und der Anzahl an Etagen einer Praxis abhängt, kann hier keine generelle Angabe veröffentlicht werden. Die Lösung für eine Praxis in der genauen Berechnung liegt hier auch im Internet. Hier gibt es kleine Programme zur exakten Berechnung der benötigten Löschmitteleinheiten.

### Welche notfallmedizinische Ausstattung sollte vorhanden sein?

Die Landes Zahnärztekammern teilen ihren Mitgliedern hierzu unterschiedliche Empfehlungen mit. So vertreten zum Beispiel die Zahnärztekammern Nordrhein, Berlin und Sachsen-Anhalt hier einen klaren Standpunkt: Als obligatorische Ausstattung verweisen sie auf den Verbandkasten nach DIN 13157, der laut DGUV-Vorschrift 1 für Praxen vorgeschrieben ist. Individuelle Risikoprofile der eigenen Praxis sollten jedoch bei der Wahl der Ausstattung berücksichtigt werden.

## NOTFALL UND NOTFALL- AUSSTATTUNG

### Der Notfallkoffer:

- Übersichtlich sortiert und auf das Wesentliche reduziert
- Intakt (Verfallsdatum bei Medikamenten und steril verpacktem Material, Funktionstüchtigkeit bei batteriebetriebenen Geräten etc.)
- Leicht erreichbar und mobil
- Inhalt und Aufbewahrungsort sind dem Personal bekannt
- Regelmäßige Kontrolle und Dokumentation des Inhalts

### Empfehlungen für die Notfallsausstattung:

- Verbandmaterial (entsprechend DIN 13157) inkl. Verbandbuch
- Beatmungsbeutel mit passenden Masken
- Guedeltuben in drei verschiedenen Größen
- Sauerstoffflasche mit Druckminderer und einstellbarem Flow: 0–25 l/min
- Sauerstoffinhalationsmaske mit Reservoir
- Fingerpulsoxymeter (schnelle Ermittlung von Pulsfrequenz und Sauerstoffsättigung)
- Blutdruckmessgerät
- ggf. Absauggerät und Magill-Zange (zum Entfernen von Fremdkörpern im Mund-/Rachenraum)
- Automatisierter Externer Defibrillator (AED)

Einige Kammern raten zu weiteren Ergänzungen des oben genannten Verbandkastens. Ein gut sortierter Notfallrucksack, mit einigen Hilfsmitteln wie Beatmungsbeutel und Sauerstoff etc., unterstützt die praktischen Fähigkeiten des Arztes hervorragend (siehe Box). Des Weiteren ist ein AED (Automatisierter Externer Defibrillator) absolut empfehlenswert.

Leider gibt es keine gesetzlichen Vorgaben über die Notwendigkeit eines Notfallkoffers für eine Zahnarztpraxis. Die gesamte Ausrüstung, unabhängig davon, welchen Umfang sie letzten Endes auch hat, sollte regelmäßigen Kontrollen unterzogen werden, am besten einmal pro Monat. Ist alles vorhanden, was vorhanden sein sollte? Ist es einsatzbereit? Kennt jeder in der Praxis den Sinn und Zweck bzw. die Funktionsweise oder Darreichungsform?



# AERA®

Seit 1993

## Mit unseren Lösungen ...



... sind Sie immer einen  
**SCHRITT** voraus.

- einfacher Preisvergleich
- bequeme Nachbestellung
- clevere Portooptimierung
- professionelle Warenwirtschaft
- effiziente Lagerverwaltung
- und noch vieles mehr!

einfach, clever, bestellen! | [www.aera-online.de](http://www.aera-online.de)



Ein gut sortierter Notfallrucksack, mit einigen Hilfsmitteln wie Beatmungsbeutel und Sauerstoff etc., unterstützt die praktischen Fähigkeiten des Arztes hervorragend.

© pixelaway/Shutterstock.com

### Jährliche Fortbildungen

Im Rahmen des Qualitätsmanagements muss das notfallmedizinische Wissen einmal jährlich aufgefrischt werden. Denn laut dem European Resuscitation Council geraten die erworbenen Kenntnisse bereits nach drei Monaten langsam in Vergessenheit. Mit einer jährlichen Auffrischung erlangt die Praxis die nötige Handlungssicherheit. Zusätzlich dazu müssen die benannten Ersthelfer, laut Berufsgenossenschaft, alle zwei Jahre an einen Auffrischkurs teilnehmen.

### Welche Möglichkeiten zur Fortbildung gibt es?

Es ist sinnvoll, diese Akutsituation innerhalb der Praxis zu trainieren. Durch diese Simulationen erlangt das Team die notwendige Kompetenz und Handlungssicherheit und sorgt zugleich für eine gesteigerte Patientensicherheit. Hier steht den Praxen ein interessantes Kurskonzept zur Verfügung. Beginnend mit einem ca. dreistündigen Basiskurs, wird das Praxisteam dann jährlich durch die Refresher-Kurse fortgebildet. Der Dozent kommt hierfür in die eigenen

Praxisräumlichkeiten. So ist es möglich, den Notfall mit dem eigenen Team, der eigenen Ausstattung und in den bekannten, eigenen Räumlichkeiten zu trainieren.

Anmeldung zum Notfall-Seminar



## CHECKLISTE

Diese Checkliste dient präventiv dazu, auf Punkte der Organisation, Aufgabenverteilung und Zusammenarbeit einzugehen.

- Existiert ein Handlungsablauf „Notfall in der Praxis“?
- Wie wird der Notruf abgesetzt?
- Gibt es einen definierten Notfallraum?
- Kann die notfallmedizinische Ausstattung in jeden Bereich der Praxis und auch bis in den Außenbereich transportiert werden?
- Existiert eine Checkliste für den Notfallkoffer?
- Wird die Ausstattung regelmäßig überprüft und gewartet?
- Wer ist als Ansprechpartner für das Notfallmanagement benannt?
- Werden neue Mitarbeiter in das bestehende Konzept eingewiesen?
- Gibt es ein jährliches regelmäßiges Teamtraining innerhalb der Praxis?



© alexwhite/Shutterstock.com

## CHECKLISTE

### Organisatorische Empfehlung „Ablauf Notfall“

- ZFA 1 – Notfall erkennen
- ZFA 1 – Absetzen des internen Notrufs „Notfall in Raum XY“
- ZFA 2 – Arzt und weiteres Personal verständigen
- ZFA 2 – Notfallsausstattung organisieren
- ZFA 2 – Möglichkeit für externen Notruf „112“ schaffen

## INFORMATION

### Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger  
Enzer Straße 7  
31655 Stadthagen  
Tel.: 05721 936632  
Fax: 05721 936633  
info@der-qmberater.de  
www.der-qmberater.de

### Fit – For – Help, Notfallmanagement

Tobias Wilkomsfeld  
Friedrich-Möschke-Str.7  
45472 Mülheim  
Tel.: 0208 940755-0  
Fax: 0208 940755-6  
info@fit-for-help.com  
www.fit-for-help.com

Christoph Jäger  
Infos zum Autor



Tobias Wilkomsfeld  
Infos zum Autor



# DIGITALE DENTALE TECHNOLOGIEN

23. und 24. Februar 2018  
Hagen – Dentales Fortbildungszentrum Hagen

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



www.ddt-info.de



## Thema:

Digital Dental – Was Ihr wollt!

## Veranstalter:

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

## Premiumpartner:

**3M** Science.  
Applied to Life.™

Faxantwort an **0341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zu den DIGITALEN DENTALEN TECHNOLOGIEN zu.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZMP 12/17

Katja Mannteufel

# Hygienemanagement: Einfach, effizient, schnell.

**HERSTELLERINFORMATION** Die adäquate Praxishygiene muss in das Konzept moderner (Mehrbehandler-)Praxen passen. Diese verfügen über ein meist breites zahnmedizinisches Behandlungsspektrum und einen vergleichsweise großen Patientendurchlauf. Deshalb ist eine Instrumentenaufbereitung und -pflege gefragt, die beide Aspekte im Sinne eines optimalen Praxisworkflows vereint.

Praxishygiene ist notwendig, sorgt für Behandlungserfolg und Rechtssicherheit – und soll Spaß machen! Und das kann die neue Gerätegeneration zur Aufbereitung gleich doppelt so schnell und dabei präzise, umfassend und zuverlässig.

## Wellness im Doppelpack

Eine echte Produktinnovation im Bereich der effizienten Ölpflege ist die neue Assistina TWIN von W&H. Das vollautomatische Pflegegerät für Dentalinstrumente wie Hand- und Winkelstücke, Turbinen, Luftscaler und Luftmotoren punktet mit einem einzigartigen Doppelkammersystem, das unnötige Wartezeiten endgültig der Vergangenheit angehören lässt. So kann die Assistina TWIN durch zwei abwechselnd nutzbare Prozesskammern praktisch nonstop bestückt werden. Während die Ölpflege in der ersten Kammer per Knopfdruck startet, kann in der zweiten Kammer bereits das nächste Instrument angeschlossen werden. Die jeweilige Prozessdauer ist mit gerade einmal zehn Sekunden äußerst kurz und trägt maßgeblich zum perfekten Handling ohne Stillstand bei. Pro Stunde können somit bis zu 360 Instrumente aufbereitet werden. Je nach Anforderung der Praxis lässt sich die Assistina TWIN mit einer großen Auswahl an individuellen Adaptern ausstatten.

## Reinigung und Pflege mit Sicherheit

Die Assistina TWIN wurde für die bestmögliche Ölpflege dentalmedizinischer Instrumente entwickelt. Dies geschieht in zwei Phasen mit einem speziellen Ver-



Ölpflege in Rekordzeit: Assistina TWIN überzeugt durch eine einfache Bedienung und eine effektive Instrumentenaufbereitung (Hand- und Winkelstücke, Turbinen, Luftmotoren, luftbetriebene Scaler, chirurgische Hand- und Winkelstücke) in nur 10 Sekunden.

fahren: In einem ersten Schritt werden zunächst die Spraykanäle der Instrumente durch das W&H Activefluid gereinigt. Im zweiten Schritt des Prozesses werden die rotierenden Teile in der Assistina TWIN mit W&H Service Oil umfassend und effizient gepflegt. Das Öl wird zerstäubt und anschließend unter hohem Druck durch das Instrument geblasen. Dank der innovativen Technologie entfällt die technisch aufwendige und zeitintensive Rotations-schmierung oder ein Zerlegen der Getriebeteile. Das Öl verteilt sich gleich-

mäßig und wirksam, und Ablagerungen werden effektiv aus dem Inneren entfernt. Noch nie war die Ölpflege so schnell und präzise zugleich.

Um sicherzustellen, dass beim Einbringen der Reinigungs- und Pflegeflüssigkeiten keine potenziell kontaminierten Aerosole freigesetzt werden können, werden diese zuverlässig aus den Prozesskammern abgesaugt und die Abluft mittels HEPA Filter gereinigt. HEPA, abgekürzt für „High Efficiency Particulate Air/Arrestance“, deklariert die Filterklasse E11. Diese scheidet nicht nur

lungengängige Aerosole ab, sondern auch eine Vielzahl an Viren, Bakterien und Schwebstoffen wie Staub. Die Sicherheit von Anwendern, Patienten und Dritten ist somit zu jedem Zeitpunkt gewährleistet. Ein Wechsel des HEPA Filters ist zu gegebener Zeit ganz unkompliziert möglich, wobei dessen Lebenszeit jedoch auf die der Reinigungs- und Pflegekartuschen des TWIN Care Sets abgestimmt ist.

Um sicherzustellen, dass das TWIN Care Set stets zuverlässige Dienste leistet, also die Instrumente exakt so viel Reinigung und Pflege erhalten wie benötigt wird, werden die einzelnen Zyklen durch ein intelligentes Prozessüberwachungssystem dokumentiert. Das berechnet zugleich, wie viele Instrumente mit der verbleibenden Flüssigkeitsmenge noch aufbereitet werden können. Rechtzeitig und 300 Anwendungszyklen zuvor erhält der Nutzer eine Warnmeldung, die auf den nötigen Kartuschenwechsel hinweist. Doch keine Sorge, die Assistina TWIN arbeitet so sicher wie ökonomisch – das TWIN

Care Set hält rund 2.800 Zyklen lang und ist damit so ergiebig wie 20 Ölspraydosen bei einer Füllmenge von 400 ml. Zu gegebener Zeit kann das TWIN Care Set dann ganz einfach und ohne Werkzeug ausgetauscht werden. Übrigens ist ein folgenreiches Verwechseln der Flüssigkeiten durch eine mechanische Codierung ausgeschlossen.

### Smart mit Verlass

Mit der neuen Assistina TWIN setzt W&H neue Standards im Bereich der Instrumentenpflege. Sie ist die erste Ölpflege für Dentalinstrumente, das mit zwei abwechselnd nutzbaren Prozesskammern ausgestattet ist. Zudem kommt ein spezielles Verfahren zur Reinigung und Pflege zur Anwendung, das nicht nur (rechts-)sicher, sondern auch unvergleichlich schnell und kostengünstig arbeitet. Auf die smarte Prozessüberwachung ist dabei zu jeder Zeit Verlass. So macht die Aufbereitung in der (Mehrbehandler-)Praxis Spaß – funktional und anwenderfreundlich mit W&H!

## INFORMATION

### W&H Deutschland GmbH

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

Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin



ANZEIGE

**kuraray**

**PANAVIA™ V5**

**Mein Zement – für jede Befestigung!**

PANAVIA™ V5 ist dank seines neuen Initiator-Systems der Universalzement für die Befestigung. Hochästhetische Anforderungen bei der Befestigung von Veneers werden genauso erfüllt wie eine überdurchschnittliche Haftkraft bei ungünstigen Retentionsverhältnissen. Jede Befestigung, von Restaurationen aus Metallen über Keramik bis hin zu Kompositen, ist mit PANAVIA™ V5 möglich.



Der Tooth Primer für die Zahnoberfläche, der Ceramic Primer Plus für alle Legierungen, Keramiken oder Komposite und der Zement aus der Automix-Spritze, meistern alle täglichen Herausforderungen.

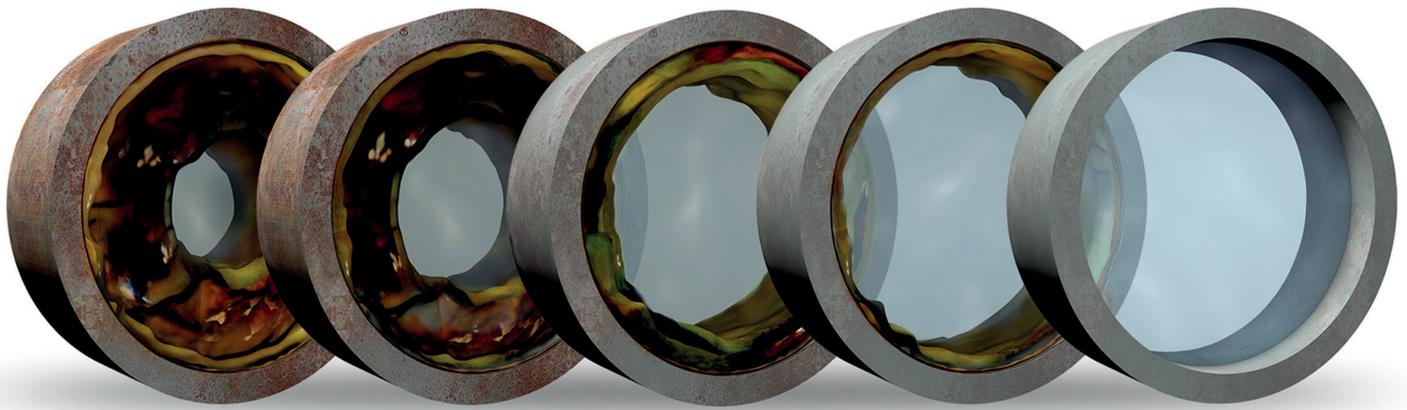
Das Ergebnis ist eine Reduktion des Materialsortiments in der Praxis, hohe Ästhetik und sichere Haftung für alle Front- und Seitenzahnrestaurationen.

Alle fünf aminfreien Farben sind farbstabil und auch als Try-In-Pasten erhältlich.

**Überzeugen Sie sich selbst und sprechen Sie uns an!**



*Noritake*



**Biofilm in Rohranlagen:** Ablagerungen können in jedem Rohr entstehen. Die in den Biofilmen sich ansiedelnden Keime können so in den Wasserkreislauf gelangen und gefährden die Gesundheit der Verbraucher.

Antje Isbaner

## Wasserhygiene: Aus Halbwissen wird Rechtssicherheit

**INTERVIEW** Keiner will es, doch viele haben es: Biofilm und Bakterien in den Wasserleitungen ihrer Praxis. Um dies zu ändern, vor allem langfristig, und über eine rechtssichere Wasserhygiene zu verfügen, die Patienten wie Personal bestmöglich schützt und zudem Kosten reduziert, bedarf es eines wirklich effektiven Hygiene-Konzeptes. Das Medizintechnikunternehmen BLUE SAFETY aus Münster bietet genau das. Gründer und Geschäftsführer Jan Papenbrock und Christian Mönninghoff erläutern im Interview, was ihre Produkte, fern von Standardlösungen, auszeichnet.

Sie bieten mit Ihrer SAFEWATER-TECHNOLOGIE ein rechtssicheres und nachhaltiges Wasserhygiene-Konzept an. Können Sie uns bitte das Verfahren erklären?

**Jan Papenbrock:** Bei dem SAFEWATER-Konzept wird vor Ort in der Praxis durch die SAFEWATER Technologie ein Desinfektionsmittel produziert, das direkt in das Wasserleitungssystem der Praxis zugegeben werden kann

und nicht erst in der Dentaleinheit. Das Desinfektionsmittel wird stets frisch in der Anlage mithilfe eines innovativen elektrochemischen Verfahrens produziert. Bei diesem Hightech-Prozess entsteht hypochlorige Säure, die das Wasser in Zahnarztstühlen zuverlässig desinfizieren kann. Durch das Desinfektionsverfahren bleibt sogar die Trinkwasserqualität erhalten und die Zahnarztstühle lassen sich so rechtssicher betreiben.

Das System ist für Einzelpraxen bis hin zur zahnmedizinischen Universitätsklinik geeignet und ist dabei auf die individuellen Kundenbedürfnisse zugeschnitten. Wie genau funktioniert dies und was beinhaltet das angebotene All-inclusive-Dienstleistungspaket?

**Christian Mönninghoff:** Dadurch, dass die SAFEWATER-Anlage auch direkt an die Trinkwasserversorgung angeschlossen werden kann, kann jede Praxis oder Klinik spezifisch betrachtet und behandelt werden. Eine Installation kann im Keller sein oder auch in der Praxis selbst. Auch werden hier individuelle Spülpläne ausgearbeitet, damit

an jeder Dentaleinheit ein medizinisch einwandfreies Trinkwasser ankommt. Denn unsere Anlage wird häufig zentral installiert. Das bedeutet, dass hier eine Anlage das Wasser für alle Einheiten liefert. So erreichen wir die gleiche Wasserqualität an allen Dentaleinheiten.

Unser All-Inclusive-Dienstleistungspaket ist automatisch enthalten. Denn bei SAFEWATER handelt es sich nicht bloß um ein einzelnes Produkt, sondern um ein ganzes Konzept. Durch dieses nehmen wir den Zahnmedizinern viele Aufgaben ab. So führen wir grundlegend eine jährliche Wartung der Anlage durch, damit alles einwandfrei funktioniert. Zudem kommen wir auch jederzeit kostenfrei vorbei, wenn es einmal zu einem Problem kommen sollte. Außerdem enthalten ist auch die Technologie selbst, deren Installation und Inbetriebnahme, und vieles mehr, so wie auch die jährliche Wasserprobenentnahme und Wasserprobenanalyse, so wie es die Empfehlungen des Robert Koch-Instituts (RKI) vorgeben. Das bedeutet, dass die Proben von akkreditierten Probennehmern und von



Jan Papenbrock und Chris Mönninghoff (Gründer und CEOs BLUE SAFETY). (Foto: Antje Isbaner, OEMUS MEDIA AG)

einem akkreditierten Labor durchgeführt werden.

Welche Vorteile entstehen für den Zahnmediziner, wenn er sich für Ihr SAFEWATER-Technologie-Konzept entscheidet?

**Jan Papenbrock:** Mit der Entscheidung, das SAFEWATER-Technologie-Konzept zu nutzen, entstehen für den Zahnmediziner mehrere Vorteile. So ist unser modernes Desinfektionsverfahren sehr schonend zu der Dentaleinheit und zu den Instrumenten. Das bedeutet konkret, weniger Korrosionen und dadurch weniger Reparaturen als mit herkömmlichen Desinfektionsmitteln, wie Wasserstoffperoxid. Hier können sofort Kosten gespart werden. Zudem wird ein Biofilm, falls vorhanden, Schicht für Schicht abgetragen, sodass dieser keine Instrumente verstopfen kann, wodurch ebenfalls Reparaturkosten eingespart werden können. Andere Desinfektionsmittel, so bestätigen es mehrere Studien, schaffen dies nicht. Hier könnte man also zusammengefasst sagen, dass wir mit einem Mittel desinfizieren, wodurch dem Zahnmediziner Korrosionen, Reparaturen und dadurch hohe Kosten erspart werden.

Zudem gibt es noch einen extrem wichtigen Vorteil bezüglich der Wasserprobenentnahme. Denn die hypochlorige Säure kann bei der Wasseruntersuchung während der Probenentnahme ganz leicht neutralisiert werden, weshalb unsere Ergebnisse der entnommenen Wasserproben auch der Wahrheit entsprechen. Andere Desinfektionsmittel, die in eigentlich allen Dentaleinheiten verwendet werden, können nicht neutralisiert werden, wodurch die Bakterien aus der Wasserprobe noch auf dem Weg in das Labor inaktiviert werden können. So werden diese desinfektionsmittelhaltigen Wasserproben unwissentlich verfälscht. Das kann zu einem großen Problem werden. Nämlich bei der Begehung oder der Beweislastumkehr. Also in dem Fall, in dem ein Patient einen Zahnmediziner beschuldigt, er sei in dessen Praxis erkrankt. Hier müsste der Medizinproduktebetreiber beweisen, dass sein Wasser zur Zeit der Behandlung einwandfrei war. Hat er aber nur das verfälschte Ergebnis, was er vorzeigen kann, dann hat er keinen klaren Beweis. Mit SAFEWATER hingegen hat er diesen Beweis, wodurch er rechtlich abgesichert ist.

Nächstes Jahr bringen Sie ein weiteres Produkt, namens SAFEWATER, auf den Markt. Was genau verbirgt sich dahinter?

**Christian Mönninghoff:** SAFEWATER haben wir entwickelt, um auch ältere Dentaleinheiten, die aufgrund der Trinkwasserverordnung nicht mehr verwendet werden dürfen, wieder rechtskonform einsetzbar zu machen. Denn seit 1988 dürfen Dentaleinheiten ohne eine Sicherungseinrichtung nicht mehr direkt mit der Trinkwasserinstallation verbunden sein. SAFEWATER löst dieses Problem. Dabei handelt es sich um ein neuartiges Druckflaschensystem, das auch steriles Wasser zur Verfügung stellen kann. So können alte Dentaleinheiten wieder rechtskonform verwendet werden und die Zahnmediziner können viel Geld sparen. Der große Vorteil unserer SAFEWATER zu den herkömmlichen Bottle-Systemen ist, dass sie durch ein innovatives Design optimal aufbereitet werden können. Hierzu trägt besonders die große Öffnung bei. Man könnte also sagen, dass wir ein Bottle-System der zweiten Generation entwickelt haben, das eine deutliche Verbesserung zu den alten Bottle-Systemen ist.

Im Rahmen unserer 100 Prozent kostenlosen technischen Bestandsaufnahme lassen sich die Einsparungs- und Optimierungspotenziale durch unsere Mitarbeiter dann schnell direkt vor Ort klären. Probleme, die im Rahmen von Begehungen oder schlechten Wasserprobenergebnissen auftauchen, bewerten wir für Praxisbetreiber kritisch und rechtssicher neu.

*Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.*

## INFORMATION

### BLUE SAFETY GmbH

Siemensstraße 57  
48153 Münster  
Tel.: 00800 88552288  
hello@bluesafety.com  
www.bluesafety.com

Infos zum Unternehmen



## WERDEN SIE »EXPERTE IMPLANTOLOGIE & IMPLANTATPROTHETIK SIAO«



Mit Prof. Dr.  
**Jean-Pierre Bernard**  
Wissenschaftlicher Leiter  
der SIAO

IMPLANTIEREN  
SIE SELBST!

IN IHRER  
REGION / PRAXIS

15 JAHRE CITC  
ERFAHRUNG  
(CLINICAL IMPLANT TRAINING CONCEPT)

€ 3.900,-  
+ € 250,- für  
Supervision / Implantat

Das etwa 9-11 Monate dauernde, praktisch-orientierte Curriculum im kleinen Kreis (ideal 6 Teilnehmer pro Stadt/Region) basiert auf dem - jahrelang erfolgreich etablierten - Konzept der Universität Genf & SIAO.

**Beginn des Curriculums in Deutschland:**  
Februar 2018!

**Kosten:** 3.900,- € Basis

**Mindestens 180 Stunden und  
180 Fortbildungspunkte!**

Forensik, Planung, Implantation, Prothetik und Abrechnung, durch Sie als Teilnehmer (unter enger Supervision) selbst und Assistenz bei Ihren Studienkollegen in Ihrer Region!

In Kooperation mit dem:

VIP-ZM e.V. | Verein innovativ-praktizierender  
Zahnmediziner/-innen e.V.

Kontakt: Natalie Clauß  
E-Mail: natalie.clauss@vip-zm.de  
www.vip-zm.de





Steffen Rudat

© babsi\_w/fotolia.com

## Sachkundelehrgänge in der zahnärztlichen Praxis

**FORTBILDUNG** Hygiene im Praxisalltag ist ein ausgesprochen vielschichtiges Thema. Eine Unzahl an Gesetzen, Richtlinien, Vorschriften, Verordnungen und Empfehlungen macht es vielen Zahnarztpraxen und ihren Hygienebeauftragten nicht gerade leicht, alle Aspekte der Praxishygiene immer genau im Blick zu haben. Die Bedeutung des Themas ist eminent, denn Hygiene gilt als die wichtigste vorbeugende Maßnahme zur Gesunderhaltung von Patienten, Zahnärzten und Praxispersonal.

Die Verantwortung für Infektionsschutz und Hygienemanagement liegt beim Betreiber der Praxis, dem Zahnarzt. Er darf zwar diese Aufgaben an seine Mitarbeiter abgeben, ist aber in der Pflicht, nachzuweisen, dass sämtliche Hygienemaßnahmen von geschultem Personal durchgeführt werden. Sachkundiges und qualifiziertes Fachpersonal ist also ein Muss für ein sicheres Hygienemanagement, bei dem die rechtlichen Rahmenbedingungen und alle gesetzlichen Anforderungen einwandfrei umgesetzt werden.

### Wissensvermittlung benötigt Zeit

Die Hygienefortbildung für die zahnärztliche Praxis findet in sogenannten Sachkundelehrgängen (SK) statt, zum Er-

werb der Sachkenntnis gemäß Medizinprodukte-Betreiberverordnung für die Aufbereitung von Medizinprodukten in der ärztlichen und zahnärztlichen Praxis. Verschiedene Fortbildungsinstitute und andere Anbieter haben die Ausbildung von Hygienebeauftragten im Programm und bieten SK-Lehrgänge an, bei denen das Zertifikat für die Sachkunde erlangt werden kann. Je nach Anbieter wird bei diesen Lehrgängen ein mehr oder weniger umfangreiches und tiefes Fachwissen vermittelt.

Hygienemanagement in allen Facetten zu beleuchten lässt sich nur schwer mit einem Tag und abschließendem Stempel abhandeln. Detaillierte Wissensvermittlung benötigt Zeit, klare Strukturen und präzises Eingehen – auf Inhalte als auch individuell auf die Teil-

nehmer/-innen. Die Teilnehmerzahl der Sachkundelehrgänge sollte aus Gründen der Effizienz begrenzt sein.

Wer einen Anbieter sucht, der Standards setzt, ist bei der Deutschen Gesellschaft für Sterilgutversorgung e.V. (DGSV) gut aufgehoben. Die DGSV ist eine durch den Deutschen Bundestag anerkannte und unabhängige Fachgesellschaft, die u. a. Aus- und Weiterbildungen durch ausschließlich zertifizierte Referenten anerkannter Bildungsstätten anbietet.

### Herausforderung: Hygiene- fortbildung in der zahnärztlichen Praxis

„Hygiene muss im Praxisalltag jeden Tag gelebt werden“, so Steffen Rudat, Vertriebsleiter bei Comcotec Messtechnik GmbH, den Experten für Hygienesdokumentation und Instrumentenaufbereitung, die seit Jahren in Kooperation mit der DGSV e.V. ein Fortbildungsprogramm für die ärztliche und zahnärztliche Praxis anbieten. „Dafür muss man tief in das Thema einsteigen

**Detaillierte Wissensvermittlung benötigt Zeit, klare  
Strukturen und präzises Eingehen – auf Inhalte als  
auch individuell auf die Teilnehmer/-innen.**

„Hygiene muss im Praxisalltag **jeden Tag** gelebt werden. – Dafür muss man tief in das Thema einsteigen und sein **Wissen auch innerhalb des Teams weitergeben** können.“

und – denkt man an Ausfälle bei Urlaub oder Krankheit – sein Wissen auch innerhalb des Teams weitergeben können“, so Rudat weiter. „Bei Hygiene gibt es keine Kompromisse. Deshalb setzen wir auf die zertifizierte Qualität unseres Partners DGSV e.V.“

Die Sachkundelehrgänge der DGSV e.V. umfassen ein sehr breites Spektrum an Informationen und behandeln zudem alle relevanten Verordnungen und Normen, die Gesetzgeber und Institutionen vorschreiben oder empfehlen. Hierzu zählen § 8 (2) der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) in Verbindung mit den Richtlinien des Ro-

bert Koch-Instituts (RKI), der Deutschen Gesellschaft für Sterilgutversorgung e.V. (DGSV e.V.) und des Bundesinstituts für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) zu den Anforderungen an die Hygiene und Instandhaltung bei der Aufbereitung von Medizinprodukten etc.

#### Sachkundelehrgänge (SK) inkl. Hygienebeauftragte

Die Sachkundelehrgänge der DGSV e.V. erstrecken sich über eine Dauer von fünf Tagen bzw. 40 Unterrichtsstunden und richten sich ausschließlich an Praxispersonal mit staatlich anerkanntem

medizinischen Fachberuf. Interessenten finden alle Informationen und alle Inhalte zu den Sachkundelehrgängen (SK) auf [www.dgsv-ev.de](http://www.dgsv-ev.de) oder bei der Comcotec Messtechnik GmbH auf [www.segosoftware.info/segosoftware/sc\\_academy\\_praxisteam](http://www.segosoftware.info/segosoftware/sc_academy_praxisteam)

#### Fazit

Ziel der erläuterten Lehrgänge ist nicht nur, die Qualität der Aufbereitung zu erhöhen, sondern durch das Hygienewissen auch das gesamte Praxisteam zu motivieren und sich der Verantwortung bewusst zu sein. Diese liegt in unserer Hand!

#### INFORMATION

##### Comcotec Messtechnik GmbH

Gutenbergstraße 3  
85716 Unterschleißheim  
Tel. 089 3270889-0  
[www.segosoftware.info](http://www.segosoftware.info)

ANZEIGE

*smart - erfolgreich - gutaussehend*

*Immer gut gelaunt*

*Definitiver Patientenliebling*

*Erfüllt sofort alle Anweisungen*

*Stellt keine Urlaubsansprüche*

*Absoluter Teamplayer*

*Kurbelt die Umsätze an*

*Dokumentiert automatisch ohne Aufforderung*

*Der neue beste Kumpel für Angstpatienten*

**Medizintechnik Baldus**

**Der neue Lieblingsmitarbeiter!**

**ALLE WOLLEN DEN BALDUS® TOUCH!**

Infos unter [www.lachgassedierung.de](http://www.lachgassedierung.de)

Materialwirtschaft

## Wawibox integriert Kreussler-Produkte



Wawibox hat mit der Chemischen Fabrik Kreussler & Co. GmbH einen neuen Partner gewonnen und freut sich auf die zukünftige Zusammenarbeit. Die bewährten und innovativen Produkte des Traditionsunternehmens aus Wiesbaden, wie das schmerzstillende DYNEXAN MUNDGEL®, die alkoholfrei und antibakterielle Mundspüllösung DYNEXIDIN® Forte 0,2% CHX, die schmerzbetäubende Salbe RECESSAN® und DEQUONAL® zur Therapie von Entzündungen und Infektionen, können über die Wawibox bestellt werden.

Mit über 200.000 Artikeln bietet Wawibox einen genialen Preisvergleich für Dentalprodukte. Zahnarztpraxen und Dentallabore können mehr als 1,4 Millionen aktuelle Preise kostenfrei vergleichen. Die Bestellplattform steht allen Zahnarztpraxen und Dentallaboren offen und kann von jedem Gerät aus genutzt werden. Bestellungen können einfach am Computer und Tablet oder durch die App für iOS und Android mobil mit dem Smartphone getätigt werden. Zusätzlich können eigene Konditionen wie Rabatte und Kundennummern individuell hinterlegt werden. Durch das optionale Upgrade auf Wawibox Pro wird der Marktplatz zur professionellen Materialverwaltung, mit der man mühelos Lagerbestände, Haltbarkeitsdaten und Chargennummern verwalten kann.

caprimed GmbH • Tel.: 06221 52048030 • [www.wawibox.de](http://www.wawibox.de)

Herbst-Dentalmessen

## Wasserhygiene-Konzept trifft auf großes Interesse

Das Thema Wasserhygiene in der Praxis trifft auch 2017 auf zunehmendes Interesse unter Dentalfachkräften. Dies zeigte ein hohes Besucheraufkommen bei den Messeständen der Firma BLUE SAFETY in Leipzig, München, Stuttgart und Frankfurt am Main. Fest steht: Beim Thema Wasserhygiene gibt es immer noch viele offene Fragen und auch eine Reihe an Fehlinformationen. „Von Jahr zu Jahr steigt das Bewusstsein rund um das Thema Wasserhygiene. Viele sind verunsichert und kommen dann zu uns, um sich zu informieren“, erklärt dazu Annika Papenbrock, Vertriebsleiterin von BLUE SAFETY.

BLUE SAFETY als Experte für rechtssichere Wasserhygiene beantwortete auf den diesjährigen Dentalmessen alle Fragen rund um vielfältigste Aspekte der Wasserhygiene und sauberes, keimarmes Wasser. In den zahlreichen Gesprächen konnten so manche Fragen und Probleme geklärt und neue Kontakte geknüpft werden. Das SAFEWATER Technologie-Konzept der Firma BLUE SAFETY aus Münster garantiert Anwendern eine sehr gute medizinische Wasserquali-



tät. Mit diesem Full-Service-Paket erhalten Zahnarztpraxen sauberes Wasser und sind zugleich umfassend rechtlich abgesichert. Für alle jene, die BLUE SAFETY auf den Messen verpasst haben, besteht die Möglichkeit, ein kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch in der Praxis zu vereinbaren. Vor Ort kann eine individuelle Lösung auf die jeweilige Praxis maßgeschneidert werden.

*Biozidprodukte vorsichtig verwenden. Vor Gebrauch stets Etikett und Produktinformation lesen.*



**BLUE SAFETY GmbH**

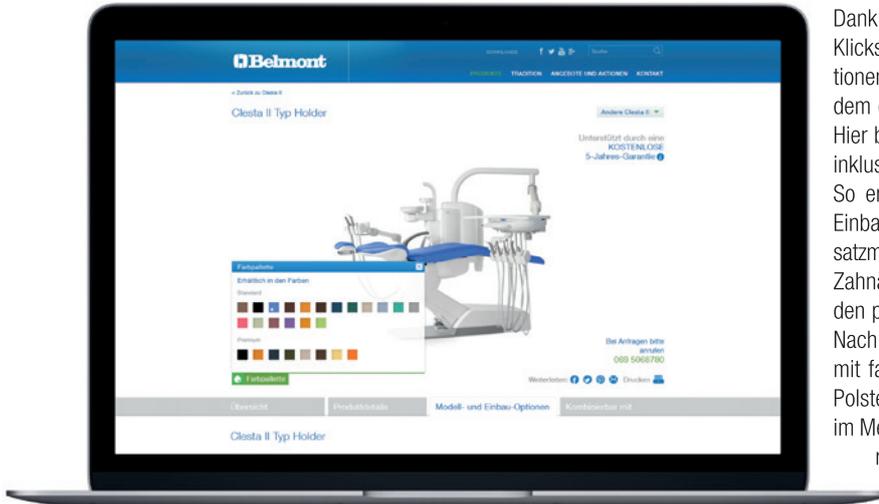
Tel.: 00800 88552288

[www.bluesafety.com](http://www.bluesafety.com)

Infos zum Unternehmen

Webauftritt

## Dank neuem Online-Konfigurator bequem zur Behandlungseinheit nach Maß



Dank der Fly-out-Navigation findet der User ohne viele Klicks schnell und effizient die gewünschten Informationen. Jedes Produkt ist nach Produkttyp gegliedert, dem eine vollständige, individuelle Beschreibung folgt. Hier bieten sich dem Kunden diverse Auswahloptionen inklusive vielfältiger Kombinationsanregungen:

So erweitern beispielsweise die vielen werksseitigen Einbauoptionen von Belmont für die Clesta II die Einsatzmöglichkeiten der Behandlungseinheit und erlauben Zahnärzten sehr viele Individualisierungen – ganz nach den persönlichen Wünschen und dem eigenen Bedarf. Nach der Entscheidung zwischen der Luxuspolsterung mit farbigem Premium-Kunstleder oder der nahtlosen Polsterung mit farbigem Standard-Kunstleder, lässt sich im Menüpunkt Farbpalette bei der Auswahl der Kolorierung sofort eine virtuelle Ansicht erstellen, sodass

der User bereits online einen realistischen Eindruck der Farbvarianten erhält. Neben den Modelloptionen Holder, Place (beide auch als Cart

Die Belmont Takara Company Europe GmbH ist ab sofort unter der neuen Domain [belmontdental.de](http://belmontdental.de) erreichbar und hat im Zuge dessen ihren Onlineauftritt grundlegend überarbeitet. Kompakte Informationen rund um das umfangreiche Produktportfolio, die Geschichte des japanischen Traditionsunternehmens sowie attraktive Aktionsangebote, wie zum Beispiel die Clesta II Limited Edition, sollen Interessenten und Kunden gleichermaßen ansprechen. Kombiniert wird all das mit einer optimierten Navigation, die die Besucher übersichtlich durch die einzelnen Seiten führt.

Belmont ist zurecht stolz auf seine lange Tradition als Produktionsunternehmen für dentalmedizinische Technik und zeigt in einer beeindruckenden Timeline, wann es wertvolle Beiträge zur Zahnmedizin geleistet hat, um Behandler und Assistenten in ihrer Arbeit zu unterstützen und den Patientenkomfort nachhaltig zu verbessern. Gleichzeitig sorgen großzügige Bilder auf [belmontdental.de](http://belmontdental.de) für einen frischen und modernen Auftritt, der durch die Einbindung der aktuellen Belmont-Tweets noch unterstützt wird.

Typ erhältlich) oder Rod stellen auch farbig passende Speibecken (Bowls) die Kaufwilligen vor die Qual der Wahl. Komplettiert wird die individualisierte Behandlungseinheit schließlich mit der favorisierten OP-Leuchte samt dazugehöriger Montageoption. Schritt für Schritt zeigt [belmontdental.de](http://belmontdental.de) so verschiedene Konfigurationsmöglichkeiten und bietet dem User alle Informationen mit wenigen Klicks. Im Downloadbereich können Kunden zudem benötigte Produktliteratur, wie Bedienungsanleitungen, technische Informationen sowie Garantiedokumente, einfach herunterladen. Sollten sich Fragen ergeben, steht das Serviceteam von Belmont natürlich auch telefonisch oder per Kontaktformular unterstützend zur Seite.

Infos zum Unternehmen



**Belmont Takara Company Europe GmbH**  
Tel.: 069 506878-0  
[belmontdental.de](http://belmontdental.de)

Übersicht	Produktdetails	Modell- und Einbau-Optionen	Kombinierbar mit
<p><b>Clesta II Typ Holder</b></p> <p><b>+ Einbau-Optionen</b></p> <p><b>POLSTEROPTIONEN</b> Das Farbauswahl-Tool zeigt eine Vorschau (siehe oben).</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>Luxus-Polsterung mit farbigem Premium Kunstleder</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Nahtlose Polsterung mit farbigem Standard Kunstleder</p> </div> </div>			
<p><b>OP-LEUCHTEN</b> 900 LED und 300 LED (verschiedene Montageoptionen erhältlich)</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>Serie 300 LED</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Serie 900 LED</p> </div> </div> <p><b>RÖNTGENGERÄTE</b> Phot-X IIS (verschiedene Montageoptionen erhältlich)</p> <div style="text-align: center;"> <p>Phot-X IIS</p> </div>			
<p><b>MODELL-OPTIONEN</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>Clesta II Typ Holder</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Clesta II Typ Place</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Clesta II Typ Rod</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Clesta II Cart Typ Holder</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Clesta II Cart Typ Place</p> </div> </div>			
<p><b>BOWL-OPTIONEN</b></p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>Porzellan (Standard)</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Blau</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Durchsichtig</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Grün</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>Rosa</p> </div> </div>			

3M Oral Care European Talent Award 2017

## Nachwuchstalente stellten Vortrags-Skills unter Beweis



Award-Preisträger und Expertenjury des 14. Talent Award.

Der 3M Oral Care European Talent Award bot am 17. Oktober 2017 im oberbayerischen Seefeld 21 Nachwuchstalente aus verschiedenen europäischen Ländern sowie Südafrika und Pakistan die einmalige Möglichkeit, mit einem 15-minütigen Vortrag über ein Forschungsprojekt oder eine klinische Arbeit ihrer Wahl ihre Präsentations-Skills unter Beweis zu stellen. Gewinner des

traditionsreichen Wettbewerbs waren in diesem Jahr Maria Bruhnke von der Charité – Universitätsmedizin Berlin (Forschungswettbewerb), Jotautas Kaktys aus Kaunas in Litauen (Klinischer Award) und Dr. Carlos González Serrano von der Universität Madrid (Wertung für Kieferorthopäden). Maria Bruhnke stellte die Ergebnisse einer In-vitro-Studie vor, die ermitteln sollte, welche Art

der Restauration für endodontisch behandelte Oberkiefer-Frontzähne in Abhängigkeit von der Restzahnschubstanz am besten geeignet ist. Jotautas Kaktys demonstrierte anhand klinischer Fallbeispiele, dass der Einsatz digitaler Technologien zu Vereinfachungen und mehr Effizienz bei der Planung von Ganzkieferversorgung beitragen kann, und Dr. Carlos González Serrano widmete sich der Beurteilung der Haftfestigkeit von kieferorthopädischen Brackets mit einer neuen Adhäsiv-Vorbeschichtung, die dem Anwender die Überschussentfernung erspart. Der Hauptpreis für die Gewinnerin des Research Awards ist eine Förderung für einen bis zu dreimonatigen Forschungsaufenthalt an einer Universität ihrer Wahl. Die anderen Preisträger erhielten Gutscheine für die Teilnahme an verschiedenen Fortbildungskursen.

Infos zum Unternehmen



**3M Deutschland GmbH**

Tel.: 0800 2753773  
[www.3m.de/OralCare](http://www.3m.de/OralCare)

Vertrieb

## Le-iS Stahlmöbel GmbH mit neuem Außendienstteam

Das 1996 gegründete und überregional agierende Trefffurter Unternehmen Le-iS Stahlmöbel GmbH präsentiert ab sofort ein neues Außendienstteam. Dabei betreut Frau Veronika Ratajczak die Regionen Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland,

Baden-Württemberg, Bayern und die Schweiz. Ihre Kollegin, Frau Nicole Krug, widmet sich den Gebieten Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen, Niedersachsen sowie Hessen und Frau Katrin Elies überblickt die Regionen Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg,

Berlin, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Thüringen. Das Portfolio des mittelständischen Unternehmens umfasst „made in Germany“ hergestellte Stahlmöbel für die Ausstattung von Dentalpraxen und Dentallaboren. Dabei bieten alle Le-iS Stahlmöbel durch die Verarbeitung von elektrolytisch verzinktem Stahlblech mit anschließender Farbgebung durch Pulverbeschichten eine lange Lebensdauer und sind zudem vor Durchrostung geschützt. Während die Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung von Le-iS stetig neue Ideen umsetzt und dabei auf individuelle Kundenwünsche eingeht, unterstreicht einmal mehr das neue Außendienstteam die dem Unternehmen ausgesprochen wichtige Nähe zum Kunden.



V.l.n.r.: Veronika Ratajczak, Nicole Krug, Katrin Elies.

**Le-iS Stahlmöbel GmbH**

Tel.: 036923 8397-0  
[www.le-is.de](http://www.le-is.de)

Event

## Mundhygiene mit System

Für ein Update in Sachen Prophylaxe sind Zahnärzte und Dentalhygienikerinnen bei der DÜRR DENTAL AG genau richtig: Unter dem Titel „Premium Prophylaxe für Profis“ lud das Unternehmen am 24. November 2017 an den Firmenstandort nach Bietigheim-Bissingen ein. Neben interessanten Vorträgen konnte sich die dentale Fachwelt auch über die Marke Lunos® informieren.

Das Unternehmen hielt für seine 50 Gäste ein gut organisiertes und abwechslungsreiches Programm bereit. Neben der Vorstellung der Marke Lunos® und des dazugehörigen Premium-Prophylaxe-Systems waren auch namhafte Referenten eingeladen. So sprach der Direktor des Zahnmedizinischen Fortbildungszentrums Stuttgart (ZFZ), Prof. Dr. Johannes Einwag, über ein erfolgreiches Biofilm-Management. Ihm schloss sich ein Vortrag des Mentalisten Bodo Lorenzen zum Thema Empathie an.

Der Fokus der Veranstaltung lag aber zunächst auf Lunos®, dem Premium-Prophylaxe-System. Lunos ist seit Herbst 2016 Bestandteil der Produktpalette von Dürr Dental. Das Systemangebot, das von den Produktmanagerinnen Dr. Kristina Hänel und Christa Napholz vorgestellt wurde, deckt weite Bereiche der Mundhygiene ab und stellt Behandlern von der Mundspüllösung, dem Pulverstrahlhandstück über verschiedene Prophylaxepulver und Polierpasten bis hin zum Wellnesstuch eine breite Palette an Produkten bereit. Besondere Aufmerksamkeit erhielt in diesem Jahr vor allem das Pulverstrahlhandstück MyFlow. Mit diesem erhielt Dürr Dental die Auszeichnung „Winner“ beim German Design Award 2018.

### Update für Prophylaxe-Profis

Nach dem umfangreichen Einblick in die starke Prophylaxe-Marke folgten die Zahnärzte und Dentalhygienikerinnen den interessanten Ausführungen von Prof. Dr. Johannes Einwag. Unter dem Motto „Eigentlich ist alles ganz einfach: Nutzen stiften und Schaden vermeiden! – Erfolgreiches mechanisches Biofilm-Management 2017“ sprach der Direktor des Zahnmedizinischen Fortbildungszentrums Stuttgart (ZFZ) nicht nur über Lösungen

für erfolgreiches Biofilm-Management, sondern gab auch hilfreiche Hinweise für den Praxisalltag. „Wir reden über Biofilm-Management, weil wir von den Abwehrfaktoren keine Ahnung haben, sondern nur von den Angriffsfaktoren.“ Er betonte dabei anhand von vergleichenden Daten, welche Vorteile die Prophylaxe in den vergangenen Jahren für die Zahngesundheit in Deutschland hat. „Damit verändert sich auch der Behandlungsplan.“ Im Rahmen seines Vortrages stellte Prof. Dr. Einwag immer den Nutzen für den Patienten in den Mittelpunkt. „Chemie wirkt nur auf sauberen Flächen. Chemie ist kein Ersatz für schlechte mechanische Mundhygiene.“

Aber nicht nur reines Fachwissen wurde den Teilnehmern an diesem Tag vermittelt. Der richtige Umgang mit Patienten ist für jeden Behandler und das Team entscheidend. Wie man sich besser in seine Patienten hineinversetzen kann und wie wichtig es ist, auch auf nonverbale Kommunikation zu achten, das brachte Bodo Lorenzen seinem Publikum im Vortrag „Empathie – verstehen ohne Worte. Oder: Ich höre, was Du NICHT sagst“ näher. Nach so viel Fachwissen hatten die Gäste natürlich reichlich Gesprächsstoff. Dürr Dental lud die Teilnehmer deshalb in den Abendstunden zu einer Dinner Show mit Bodo Lorenzen ein, die seinen vorangegangenen Vortrag auf besondere Weise abrundete.

Autorin: Nadja Reichert

Bildergalerie



Infos zum Unternehmen



**DÜRR DENTAL AG**

Tel.: 07142 705-0

[www.duerrdental.com](http://www.duerrdental.com)

**Abb. 1:** Dürr Dental hatte zur Weiterbildung an den Firmensitz nach Bietigheim-Bissingen geladen. **Abb. 2:** Christa Napholz, Produktmanagerin Prophylaxe, erklärte die breite Produktpalette von Lunos. **Abb. 3:** Diese reicht von der Mundspüllösung über das Pulver-Wasser-Strahlhandstück bis hin zu Prophylaxepulver, Polierpasten oder zum Wellnesstuch. Das Pulver-Wasserstrahl-Handstück MyFlow wurde als „Winner“ beim German Design Award 2018 ausgezeichnet. **Abb. 4:** Das Interesse von Zahnärzten und Dentalhygienikerinnen war groß. **Abb. 5:** Prof. Dr. Johannes Einwag, Direktor des Zahnmedizinischen Fortbildungszentrums Stuttgart, sprach im Rahmen der Veranstaltung zum Thema „Eigentlich ist alles ganz einfach: Nutzen stiften und Schaden vermeiden! – Erfolgreiches mechanisches Biofilm-Management 2017“. (Abb. 1, 2, 4 und 5: © OEMUS MEDIA AG)



Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

Zahnfehlstellungen

## Optimale Behandlung mit suissealigner

Die suissealign group ist ein unabhängiges Netzwerk von Spezialisten aus Zahnmedizin, Zahntechnik, Produktion und Software. Die Experten verfügen alle über eine langjährige und fundierte Erfahrung mit den unterschiedlichen Aligner-Systemen. Diese Kompetenz wurde nun gebündelt. Das Unternehmen suissealign group mit Hauptsitz in der Schweiz hat es sich zur Aufgabe gemacht,

ein System nach aktuellen Erkenntnissen der Zahnmedizin zu entwickeln und zu produzieren. Gutes aus den etablierten Systemen verbessern und auf Basis eigener Erfahrungen fehlende Anwendungsmöglichkeiten zu integrieren – das ist der Fokus von suissealign. Das Ziel ist eine optimale klinische Behandlung von Patienten mit Zahnfehlstellungen. „Unser Team freut sich sehr,

den suissealigner ab sofort anbieten zu können“, so Hubert Stiefenhofer von World Class Orthodontics Ortho Organizers GmbH. „Als deutsches Unternehmen liefern wir nicht nur Produkte, wir begleiten Sie! Unsere Hotline ist jederzeit zu erreichen und steht Zahnärzten, Kieferorthopäden und Zahn Technikern mit Rat und Tat zur Seite. Zusätzlich zur kompetenten Beratung bieten wir Problemlösungen im dentalen Umfeld an.“ Fordern Sie jetzt Ihr persönliches Starterpaket an oder vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch mit unserem Alignerexperten Klaus Overmüller. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!



**World Class Orthodontics®  
Ortho Organizers® GmbH**  
Tel.: 08381 89095-0  
[www.w-c-o.de](http://www.w-c-o.de)

Verlosung

## PVS dental überreicht Preis aus Gewinnspiel

Der zahnärztliche Abrechnungsanbieter PVS dental verlost zur Fachdental in Leipzig einen Profi-Kaffeautomaten von DeLonghi. Gewonnen hat die Zahnarztpraxis Dr. Christian Herkner aus Bautzen.

„Mit einem Lächeln auf den Lippen zum Zahnarzt gehen“, diesem Motto der Praxis Dr. med. dent. Carsten Herkner folgte auch Doreen Müller, Gebietsleiterin Dresden/Leipzig/Chemnitz der PVS dental, am 4. Novem-

ber 2017. Und alle lächelten sofort mit, beim Anblick des innovativen Kaffeevollautomaten von DeLonghi. Diesen hatte Dr. Herkner bei einem Gewinnspiel am Messestand der PVS dental auf der Fachdental in Leipzig für seine Praxis gewonnen. Die Gebietsleiterin Doreen Müller ließ es sich natürlich nicht nehmen, den Automaten persönlich in der Zahnarztpraxis an die glücklichen Gewinner zu übergeben.

„Kaffeeliebhaber wissen so einen professionellen Vollautomaten zu schätzen. Und so waren auch Herr Dr. Herkner und sein Team begeistert, diesen tollen Preis in Empfang zu nehmen“, berichtet Doreen Müller von der Gewinnübergabe. „Der Besuch des PVS dental Messestands hat sich aber auch für diejenigen gelohnt, die bei der Verlosung nicht gewonnen haben. Sie können von vielen interessanten Informationen zum Outsourcing der zahnärztlichen Abrechnungen durch die PVS dental profitieren.“

Von der PVS dental GmbH waren dieses Jahr Anette Fischer (Bereichsleitung Marketing & Vertrieb), Doreen Müller (Gebietsleiterin Dresden/Leipzig/Chemnitz) und erstmalig Florian Frömel, neuer Geschäftsführer der PVS dental GmbH, auf der Fachdental Leipzig vor Ort.



Dr. med. dent. Carsten Herkner (2.v.r.) freut sich ab sofort über exzellenten Kaffee für sich und sein Team nach der Gewinnübergabe durch Gebietsleiterin Doreen Müller von der PVS dental (links im Bild).

**PVS dental GmbH**  
Tel.: 06431 28580-0  
[www.pvs-dental.de](http://www.pvs-dental.de)

Infos zum Unternehmen



Jubiläum

## Böckmann Dentaltechnik feiert zehnjähriges Bestehen

Menschen mit hochwertigen und ästhetischen zahntechnischen Versorgung zu einem strahlenden und schönen Lächeln mit gesunden Zähnen zu verhelfen, das ist Thorsten Böckmanns Ziel. Dieses verfolgt der Zahntechnikermeister jetzt im 10. Jubiläumsjahr mit seinem engagierten und motivierten Team von Böckmann Dentaltechnik. Nach einem gelungenen Anfang als Meister mit drei Mitarbeitern in Hemmingstedt entschied sich Thorsten Böckmann (siehe Bild) vor fünf Jahren zu einem Umzug nach Heide. Mit dem neuen Unternehmenssitz schaffte er weitere Arbeitsplätze und erfuhr ein Wachstum mit seinem Dentallabor, das wiederum einen erneuten Aus- und Umbau Anfang 2017 bedingte. Heute beschäftigt das Unternehmen 15 Mitarbeiter und bietet moderne und innovative Fertigungstechnologien nach dem neuesten Stand der Zahntechnik an. „Immerhin waren wir das erste CAD/CAM-

Labor in Heide“, eine Entwicklung, die gerade Zahnmediziner sehr an dem modernen Labor schätzen. Auch als Ausbildungsbetrieb ist Böckmann Dentaltechnik weithin bekannt. „In diesem spannenden Beruf mit vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten vermitteln wir jungen Menschen handwerkliche Fertigkeiten und moderne Fertigungsmethoden, und das in unserem tollen Team“, sagt Thomas Knaup, geprüfter Ausbilder und Laborleiter bei Böckmann Dentaltechnik. Und der Erfolg gibt dem Labor Recht, mehrere der bisherigen Zahntechniker gesellen wurden ausgezeichnet, u.a. Schleswig-Holsteins Landesmeister 2010 und 2014.

---

**Böckmann Dentaltechnik**  
Tel.: 0481 61040  
[www.boeckmann-dentaltechnik.de](http://www.boeckmann-dentaltechnik.de)



Wachstum

## GC Corporation baut neues Werk in Kawasaki

Nach der Übernahme aller Stammaktien der Showa Yakuin Kako Co., Ltd., einem wichtigen Hersteller und Distributor von zahnmedizinischen Arzneimitteln in der japanischen Stadt Kawasaki (Präfektur Kanagawa), baut die GC Corporation zur Weiterentwicklung ihres Geschäfts mit zahnmedizinischen Arzneimitteln ein neues Werk. In

dem dreistöckigen Gebäude mit einer Gesamtfläche von 5.358 m<sup>2</sup> sollen hauptsächlich Dentalprodukte, Pharmazeutika, zahnmedizinische Medikamente und sterile dentale Produkte hergestellt werden. Der erste Spatenstich wird voraussichtlich im Januar 2018 erfolgen; die Fertigstellung ist für Mai 2019 vorgesehen. Mit der Bauplanung und

Bauleitung wurde das Unternehmen Chiyoda TechnoAce Co., Ltd. beauftragt, das langjährige Erfahrung beim Bau von Produktionsstandorten für Medizinprodukte mitbringt. Beim Bau des Werks kommt das Communication-Loop-Gebäudekonzept zum Tragen. Dabei handelt es sich um ein globales Konzept, das GC an all ihren internationalen Standorten umsetzt. Es unterstützt die Verbesserung und Flexibilisierung der Bürobereiche sowie den Informationsaustausch. Außerdem wird darauf geachtet, dass die Produktionsbereiche den strengen Qualitätsanforderungen sowie den verschiedenen in- und ausländischen Rechtsvorschriften entsprechen. Das neue Werk stellt einen weiteren Meilenstein in der strategischen Ausrichtung und der Umsetzung der Unternehmensziele sowie der Vision 2021 dar. Letztere sieht vor, das Unternehmen zum „weltweit führenden Anbieter von Dentallösungen zu machen und dadurch einen Beitrag zur öffentlichen Gesundheit und zu einer hohen Lebenserwartung zu leisten“.

Infos zum Unternehmen



---

**GC Germany GmbH**  
Tel.: 06172 99596-0  
[www.germany.gceurope.com](http://www.germany.gceurope.com)





**Baldus Lachgassedierung** mit den Sauerstoff-Lachgas-Mischern Baldus Analog (links) und Baldus Touch (rechts).

**Fabian Baldus**  
Geschäftsführer der  
Baldus Medizintechnik GmbH.

Marlene Hartinger

## Lachgassedierung goes Baldus

**INTERVIEW** Mitte des 19. Jahrhunderts setzt ein amerikanischer Zahnarzt erstmals Lachgas zur schmerzstillenden Wirkung bei Zahnextraktionen ein. Heute gilt Lachgas in den USA als gängiges Routinemittel, um Angst und Würgereiz bei Patienten zu lösen und die Schmerzempfindlichkeit zu mindern. Auch in Deutschland ist die Lachgassedierung bei Weitem keine Randerscheinung mehr. Ein Anbieter, der sowohl auf dem deutschen wie internationalen Markt agiert, ist die Baldus Medizintechnik GmbH. Was das rheinland-pfälzische Familienunternehmen auszeichnet, erläutert Geschäftsführer Fabian Baldus.

**Herr Baldus, was beinhaltet Ihr aktuelles Portfolio?**

Wir sind mit der Lachgassedierung Baldus Analog und dem Baldus Doppelmaskensystem 2016 an den Start gegangen. Pünktlich zur IDS im März 2017 konnten wir eine neue und verbesserte Generation der Lachgassedierungen präsentieren, den Baldus Touch, der erste digitale Sauerstoff-Lachgas-Mischer mit neuartigen Menüfunktionen und Systemeinstellungen. Mit dieser wirklich innovativen Weiterentwicklung verstehen wir uns als Impulsgeber für die internationale Zahnärzteschaft der dentalen Lachgassedierung. Man kann also sagen: Der Baldus® Touch ist die Mischereinheit des 21. Jahrhunderts.

**Worin liegen die Stärken Ihres Unternehmens?**

Der größte Nutzen für unsere Kunden ist unser Antrieb und die Kundennähe, die wir tagtäglich sowohl als Entwickler wie Hersteller praktizieren. Wir bieten ein komplett durchdachtes System, welches wir selbst nach den Anforderungen unserer Kunden entwickelt haben und stetig weiterentwickeln werden. Wir reagieren sofort auf Kundenfeedback, agieren, ohne große Hierarchien und Prozessstufen durchlaufen zu müssen, und können so unmittelbar Produktverbesserungen umsetzen. Das ist ein gro-

ßer Wettbewerbsvorteil, auch und im besonderen Maße auf den internationalen Markt bezogen. Zudem sind die Produkte aus unserem Haus allesamt „made in Germany“ und weisen damit das weltweit anerkannte Prädikat für höchste Qualität und beste Performance auf. Die Baldus Lachgassedierung steht auf drei Säulen – Sicherheit, Technologie und Design. Hierauf bezogen, erfüllen wir die höchsten Anforderungen und garantieren so Zahnärzten und Patienten eine reibungslose Technik und einen kompromisslosen Komfort.

**Sie bieten einen Full-Service für die Lachgassedierung. Welche Serviceaspekte schließt dieses Angebot ein?**

Es ist uns wichtig, dass sich unsere Kunden immer und jederzeit auf unseren kompetenten Service verlassen können. Seit dem Jahr 2000 sind wir ISO-zertifiziert (aktuell ISO 13485). Wir sind nicht nur Hersteller der Lachgassedierungssysteme, sondern kümmern uns mit der n2o-Akademie auch um die Zertifizierung der Zahnärzte. Außerdem verfügen wir seit 2015 über die Großhandelserlaubnis für den Verkauf medizinischer Gase und gewährleisten einen Gasflaschen-Service bis in die Praxis. Darüber hinaus können wir neben der dezentralen Gasversorgung

auch eine zentrale Gasversorgungsanlage in jede Praxis einbauen. Unsere Kompetenzen und Möglichkeiten sind somit weit gefächert. Wir sind überaus flexibel und können so die Kundenbedürfnisse wirklich aus einer Hand bedienen. Auch Wartung und der technische Service für die Lachgassedierung sind natürlich Teil unseres Full-Service-Angebots. Wir möchten jederzeit die beste Lösung mit unseren Kunden erarbeiten, sodass alle Seiten am Ende zufrieden sind. Für die Kunden heißt das: Sie haben genau einen Ansprechpartner für alle Aspekte rund um die Lachgassedierung und Gasversorgung.

**Über die n2o-Akademie bieten Sie deutschlandweit Zertifizierungskurse an. Wie sind die Kurse aufgebaut und welche Kerninhalte werden vermittelt?**

Der Council of European Dentists Beschluss 2012 schreibt einen Zertifizierungskurs von mindestens zehn Stunden vor. Gemeinsam mit unseren Referenten bieten wir deutschlandweite Komplettkurse an, d. h. an zwei intensiven Fortbildungstagen werden die Zahnärzte direkt zertifiziert, sodass im Anschluss sofort die Lachgassedierung in der Praxis eingesetzt werden kann. Unsere ausgewählten Referenten aus unterschiedlichen zahnmedizinischen

Bereichen und mit langjähriger Erfahrung im Umgang mit Lachgas referieren direkt aus ihrem Praxisalltag mit Lachgas. Damit erhalten die Teilnehmer einen authentischen Einblick in den Behandlungsalltag mit der Lachgassedierung von Kollege zu Kollege. Weiter gehen wir auf die Eigenschaften und die Wirkung von Lachgas, die Indikationen und Kontraindikationen, auf rechtliche Aspekte, Abrechnungsmethoden und die Gerätetechnik ein.

Ab kommendem Jahr setzen wir gezielt auf moderne neue Medien und werden mit unserem E-Learning-Portal den Zahnärzten Zeit und Geld schenken. Mit dem neuen Onlineangebot werden die Teilnehmer einen kompletten Präsenztage sparen. Ganz haben wir die Präsenzveranstaltung aber nicht gestrichen, weil es uns wichtig ist, mit den zukünftigen Lachgasanwendern persönlich zu sprechen, Fragen zu beantworten und die Geräte der Lachgassedierung zu erklären und zu testen.

Sie waren über mehr als 15 Jahre als Händler für einen amerikanischen Hersteller für Lachgassedierungen tätig. Was hat Sie überhaupt veranlasst, eigene Produkte auf den Markt zu bringen, und wie gestaltet sich der Vertrieb? Als mir klar wurde, dass von amerikanischer Seite keine Innovationskraft zur Weiterentwicklung erkennbar war, habe ich mich entschlossen ein eigenes System zu entwickeln, da wir ein enormes Steigerungspotenzial für die Technik der Lachgassedierung gesehen haben. Der Vertrieb unseres Maskensystems und des Sauerstoff-Lachgas-Mischers Baldus Analog lief dann 2016 auch gleich hervorragend an. Hier spielt bestimmt auch die steigende Nachfrage nach dieser Sedierungsmethode eine wichtige Rolle. Obwohl die Lachgassedierung über lange Zeit hauptsächlich im angloamerikanischen Raum großflächig zum Einsatz kam, sind mehr und mehr Fachkräfte auch in Deutschland von dieser Methode überzeugt. Unsere Innovation, der neue Baldus Touch, findet daher schon jetzt großen Anklang bei deutschen Zahnärzten, insbesondere bei der jüngeren Generation.

Durch unsere 15-jährige Händlererfahrung zählen bereits viele deutsche Zahnärzte zu unseren Kunden. Hier ist es uns ein besonders großes Anliegen, dass wir diese Bestandskunden ebenfalls für unser neues Maskensystem begeistern. Bereits jetzt verfügen wir über Partner in

den Niederlanden, Spanien, Iran, Australien, Hongkong und Polen, wobei hier auch schon erste Verkäufe erzielt werden konnten. Nächstes Jahr sind wir dann auch auf Messen in Dubai, Kopenhagen, Österreich und der Schweiz vertreten, und unsere Partner in den Niederlanden, Australien und Südafrika werden unsere Produkte auf Messen für die Dentalbranche ausstellen.

#### Welche Ziele verknüpfen Sie mit 2018?

Wir stehen noch am Beginn einer langen Reise, aber der Anfang ist gemacht. Ich bin stolz auf mein Team, das täglich versucht, mit einer unglaublichen Energie weiter in den Markt der Lachgassedierung vorzudringen.

2018 möchten wir in Deutschland unseren Status als Trendsetter weiter ausbauen. Hierfür arbeiten wir unter anderem mit Hochdruck an einer neuen Homepage, die pünktlich zum Jahresbeginn online gehen soll. Gleichzeitig vereinfachen wir deutschen Zahnärzten den Zertifizierungsprozess zur Lachgassedierung, indem wir, wie schon erwähnt, ein E-Learning anbieten.

Auf internationaler Basis möchten wir 2018 unsere Marktposition, insbesondere in Europa, erweitern und vor allem in den skandinavischen Ländern, Italien und Osteuropa Fuß fassen. Aber auch der Markt in der arabischen Welt wirft Potenzial für uns ab. Unser großes Ziel ist es, nicht nur in Deutschland, sondern weltweit Marktführer für Lachgassedierung zu werden. Das bisher erhaltene positive Feedback und die Anerkennung unserer Kunden bestärken uns in diesem Vorhaben und treiben uns an. Es bleibt also spannend.

Herr Baldus, wir bedanken uns für das Gespräch.

#### INFORMATION

##### Baldus Medizintechnik GmbH

Auf dem Schafstall 5  
56182 Urbar  
Tel.: 0261 9638926-0  
www.lachgassedierung.de  
www.baldus-medizintechnik.de  
www.n2o-akademie.de

Infos zum Unternehmen



## für schmerzfreie Injektionen



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

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



reddot award 2014  
winner

Infokontakt: Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com



**RÖNVIG** Dental Mfg. A/S

Gl. Vejlevej 59 • DK-8721 Dagaard • Tel.: +45 70 23 34 11  
Fax: +45 76 74 07 98 • email: export@ronvig.com

# Auf die nächsten 25 Jahre: FIBU-doc Praxismanagement feiert Jubiläum

**INTERVIEW** Der im hessischen Hünstetten ansässige Experte für betriebswirtschaftliche Praxisführung FIBU-doc Praxismanagement feiert 25. Jubiläum und zündet nach dem Generationenwechsel die nächste Phase des Wachstums. Das Unternehmen bleibt auch zukünftig vollständig in Familienhand, fokussiert vermehrt innovative Softwarelösungen in Kombination mit persönlicher Beratung und setzt dabei auf offene Partnerschaften und Schnittstellen.



**Diana C. Haber (geb. Brendel)** (Geschäftsführerin) und **Christian Brendel** (Geschäftsführer).

Dass betriebswirtschaftliche Themen eine unabdingbare Disziplin im zahnärztlichen Unternehmertum darstellen, ist den meisten Praxisinhabern heute bekannt. Doch das war nicht immer so. Lange Zeit wurde unternehmerischen Themen kaum Beachtung geschenkt. Ein Missstand, den vor nunmehr 25 Jahren Frau Monika Brendel zum Anlass nahm, ein Konzept für die betriebswirtschaftliche Praxisführung zu entwickeln. Übergeordnetes Ziel war damals wie heute, Praxisinhaber durch branchenspezifische Software und individuelle Beratung bestmöglich bei allen betriebswirtschaftlichen Aufgabenstellungen zu unter-

stützen. Eine Maxime, an der das Familienunternehmen bis heute festhält und die wegbereitend für den kontinuierlichen Erfolg sowie das stetige Wachstum ist.

## Interview

**Frau Haber, können Sie uns bitte kurz Ihren Einstieg sowie den Ihres Bruders in das Familienunternehmen schildern?** Ich bin 2012 zunächst als Referentin und Beraterin in die Firma eingestiegen. Im Januar 2015 habe ich dann die Geschäftsführung übernommen,

in deren Ausführung ich seit Januar 2016 durch meinen Bruder unterstützt wurde. Seit 2016 sind wir beide gemeinsam alleinige Gesellschafter und Geschäftsführer der FIBU-doc Praxismanagement GmbH.

**Was sind die Kernbereiche und zentralen Themen, denen Sie sich im Unternehmen widmen?**

Wir haben uns als neue Geschäftsführer natürlich intensiv mit den Herausforderungen unseres Familienunternehmens sowie unserer Kunden beschäftigt. Dabei haben wir uns vor allem mit Themen wie dem sich fortsetzenden technologischen Wandel, den damit



*„Unsere 25-jährige Erfahrung in den Bereichen Buchhaltung, Praxiscontrolling und Praxissteuerung machen uns zu einem kompetenten Partner für die Praxen. Durch branchenspezifische Software und individuelle Beratungskonzepte können wir unsere Kunden bestmöglich in der betriebswirtschaftlichen Praxisführung unterstützen.“*

Diana C. Haber (geb. Brendel), M.Sc., Geschäftsführung

einhergehenden Veränderungen der Patientenbedürfnisse und -erwartungen, dem zu verzeichnenden Generationenwandel innerhalb der Branche und dem Ungleichgewicht zwischen Abgebern und Übernehmern auseinandergesetzt. Wir sind überzeugt, dass dieser Weitblick es unserem Unternehmen ermöglicht, die Kundenbedürfnisse auch zukünftig zu erfüllen und zielgerichtet Lösungswege zu entwickeln. Schon heute gilt für uns: Alle Weichen sind auf Expansion gestellt. Wir konnten unser Kompetenzprofil ausbauen und verfügen über ein stetig gewachsenes und erfahrenes Team von elf Mitarbeitern. Auf der Produktseite konnten wir mit den Onlinelösungen **control-doc** und **pepito** zwei neue und innovative Produkte vorstellen, die vom Markt sehr gut angenommen werden.

**Herr Brendel, was genau verbirgt sich hinter control-doc und pepito?**

Mit control-doc steht Anwendern ein Tool für die betriebswirtschaftliche Praxisführung zur Verfügung. Dies ermöglicht Transparenz in den Praxisfinanzen, unabhängig davon, ob die Buchführung selbst oder extern erstellt wird. Für einen effizienteren Umgang mit den personellen Ressourcen bietet sich pepito an. Das System unterstützt bei der Personal-, Einsatz- und Urlaubsplanung, bei der Dokumentation sowie in Kürze bei der Zeiterfassung. Aus der Kombination beider Produkte lassen sich zudem detaillierte Erkenntnisse über die Profitabilität der Praxis, ihrer Standorte, der Bereiche und Mitarbeiter ziehen. Beide Produkte werden dabei als *Software as a Service* angeboten und kommen ohne Anschaffungsinvestitionen, aufwendige Erstinstallation und zeitraubende Updateprozesse aus.

*„Mit unseren neuesten Produkten control-doc für die betriebswirtschaftliche Praxisführung und pepito für die Personalplanung ermöglichen wir unseren Kunden mehr Transparenz bei ihren Praxisfinanzen und eine effizientere Personalplanung. So erhalten unsere Kunden detaillierte Erkenntnisse über die Profitabilität ihrer Praxis und können daraus die richtigen betriebswirtschaftlichen Entscheidungen ableiten.“*

Dipl.-Kfm. Christian Brendel, M.Sc., Geschäftsführung



**Stichwort offene Schnittstellen – Warum sind diese heutzutage so wichtig?** Im Mittelpunkt aller unserer Entwicklungen stehen seit jeher offene und anwenderfreundliche Lösungen, die dem Praxisinhaber die betriebswirtschaftlichen Aufgaben erleichtern und sich entlastend in seine Prozesse integrieren. Die offene Gestaltung von Schnittstellen zu Praxisverwaltungs- und Zahlungssystemen stellt dabei sicher, dass möglichst allen Zahnärzten in Deutschland geholfen werden kann.

**Können Sie uns noch verraten, welche weiteren Produktneueheiten aus Ihrem Hause in Kürze erscheinen werden ...**

Gerne. In den kommenden Monaten bieten wir erstmalig als neue Leistung eine private Finanzberatung an. Ferner arbeiten wir bereits mit Hochdruck an der nächsten Generation eines vollautomatisierten Finanzmanagements. Wir sind somit mit unseren Produkten, unserem flankierenden Bera-

tungs- und Dienstleistungsspektrum und einem hochqualifizierten Team bestens für die weitere Expansion gewappnet.

---

## INFORMATION

**FIBU-doc Praxismanagement GmbH**  
Am Südhang 28  
65510 Hünstetten  
Tel.: 06126 50191-0  
info@fibu-doc.de  
www.fibu-doc.de

Wawibox vergleicht kostenlos und übersichtlich mehr als 1,4 Millionen Preise von über 200.000 Artikeln.



Wawibox

Nina Wacker

© HAKINMHAN/Shutterstock.com

## Einkauf und Materialverwaltung à la Wawibox

**HERSTELLERINFORMATION** In Sachen Materialverwaltung ist Wawibox vielen bereits ein Begriff. Das ausgeklügelte Materialwirtschaftssystem Wawibox PRO reduziert nachhaltig den Aufwand der Lagerverwaltung und spart so jeden Tag Kosten, Zeit und Nerven. Die vielen Funktionen und das einfache Handling begeistern seit Jahren zahlreiche Zahnarztpraxen und Dentallabore. Das allein ist der caprimed GmbH aber nicht genug.

„Jede Praxis und jedes Labor hat unterschiedliche Bedürfnisse, und für manche kommt Wawibox PRO nicht infrage. Eines haben alle gemeinsam: Jeder muss Materialien einkaufen. Wir möchten, dass jede Praxis und jedes Labor von der Nutzung der Wawibox profitiert und schaffen daher Transparenz im Markt und damit die Möglichkeit, beim Einkauf durch direkten Preisvergleich viel Geld zu sparen. Wir haben unser Angebot so gestaltet, dass Kunden damit Schritt für Schritt, ganz in ihrem Tempo, die Prozesse im Bereich Materialbeschaffung und Verwaltung optimieren können. So können wir wirklich jeder Praxis und jedem Labor ein auf ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnittenes Produkt anbieten“, so Angelo Cardinale, Geschäftsführer der caprimed GmbH.

### Preisvergleich für alle

Das Heidelberger Unternehmen hat daher vor Kurzem „Wawibox – der geniale Preisvergleich“ vorgestellt. Mehr als 1,4 Millionen Preise von über 200.000 Artikeln können hier kostenlos und übersichtlich verglichen werden. Über wawibox.de können jetzt alle Zahnarztpraxen und Dentallabore in Deutschland Materialien bestellen und dabei bares Geld sparen. Um die Webseite in vollem Umfang zu nutzen, legt man sich in wenigen Schritten ein kostenloses Kundenkonto an und kann sofort loslegen. Einen leichten Einstieg in die Materialverwaltung bieten die Wawibox Cards, und wer sich ein umfangreiches Materialwirtschaftssystem wünscht, kann jederzeit ein Upgrade auf Wawibox PRO bekommen.

### „Mobiler“ Einkauf

Durch den mühelosen Vergleich der Preise vieler verschiedener Lieferanten kann ein großer Teil der Kosten für den Materialeinkauf eingespart werden. Die Ersparnis kann je nach Größe der Praxis und Volumen der Bestellungen mehrere Tausend Euro im Jahr betragen. Bei fast allen Artikeln gibt es große Preisspannen, von denen man ohne den Vergleich nichts mitbekommen würde. Der Vorteil von Wawibox liegt aber nicht nur in der Preisersparnis. Durch die übersichtliche Darstellung und die intuitive Nutzeroberfläche geht der Einkauf schnell von der Hand. Man sieht alle Angebote auf nur einer Webseite und spart so wertvolle Arbeitszeit. Natürlich ist der Preisvergleich auch als App für iOS und Android



verfügbar und kann dadurch komplett mobil genutzt werden. Bestellungen können so direkt im Lager innerhalb weniger Sekunden über das Smartphone gemacht werden. Die mobile Nutzung der Wawibox bedeutet Transparenz zu jeder Zeit und an jedem Ort.

### An alles gedacht

wawibox.de bietet viel mehr als eine reine Bestellfunktion. Schon vorhandene Kundennummern oder individuelle Rabatte bei einzelnen Händlern können bequem hinterlegt werden. Unterschiedliche Rechnungs- oder Lieferadressen sind kein Problem. Über das integrierte Adressbuch kann man verschiedene Adressen je nach Bedarf anlegen. Für einen schnelleren Zugriff auf seine Einkaufsliste können Produkte als Lieblingsartikel markiert werden. Unabhängig davon kann man sich eine Liste aller bereits bestellten Artikel aufrufen und auch daraus für den neuen Einkauf auswählen. So spart man nochmals Zeit beim Bestellen. Auch unerwünschte Versandkosten und Mindermengenzuschläge wurden in der Wawibox berücksichtigt. Bevor man die Bestellung endgültig abschickt, kann man diese noch optimieren, indem man einzelne Artikel in bereits offene Warenkörbe anderer Lieferanten ver-

*Die Ersparnis kann je nach Größe der Praxis und Volumen der Bestellungen mehrere Tausend Euro im Jahr betragen.*

schiebt und so die Anzahl der einzelnen Bestellungen reduziert. Auf diese Art spart man sich Versandkosten und Mindermengenzuschläge. Für die Buchhaltung bedeutet das ebenso eine Zeiterparnis, weil so deutlich weniger Rechnungen überwiesen werden müssen.

### Wawibox Cards

Neu ist auch die an die Webseite und App angeschlossene kostenfreie Materialwirtschaft mit Wawibox Cards für alle, die ihr Lager auf schnelle und einfache Art und Weise verwalten möchten, aber noch nicht den Schritt hin zur Implementierung der umfassenden Materialwirtschaft Wawibox PRO wagen wollen. Der Bestellprozess wird mit Wawibox Cards weiter optimiert, da man nicht mehr auf ein manuell geführtes

Bestellbuch oder an Schranktüren geheftete Strichlisten angewiesen ist. Jeder Artikel im Lager bekommt eine eigene Wawibox Card, die an eine bestimmte Stelle zwischen die Artikel gelegt wird, um so den Mindestbestand zu markieren. Entnimmt man Ware und kommt zu der Stelle mit der Karte, kann man diese einfach einsammeln und der zuständigen Kollegin auf den Schreibtisch legen. Mit der Wawibox App scannt man schnell den QR-Code auf der Wawibox Card und kann dann direkt über das Smartphone den Artikel in den Warenkorb legen und nachbestellen. Die Wawibox Cards werden individuell für jede Praxis oder jedes Labor gedruckt und können kostenlos beim Wawibox-Team angefordert werden.

### Freundlicher und kompetenter Kundenservice

Für Fragen steht das Wawibox-Team gerne zur Verfügung. Das nette Team ist telefonisch oder online von Montag bis Freitag ganztägig erreichbar. Besonders praktisch ist der in die Wawibox integrierte Chat. Hier kann man ganz einfach eine Nachricht schreiben und bekommt innerhalb von kurzer Zeit eine Antwort. So kommt eine schnelle und unkomplizierte Kommunikation zustande, auch wenn man gerade

keine Zeit zum Telefonieren hat. Auf dem YouTube-Kanal von Wawibox gibt es zusätzlich viele Videos mit praktischen Tipps zum Einkauf und anderen Funktionen, die man sich jederzeit anschauen kann.

### INFORMATION

**caprimed GmbH**  
Emil-Maier-Straße 16  
69115 Heidelberg  
Tel.: 06221 5204803-0  
mail@wawibox.de  
www.wawibox.de

## Einteilige Implantologie – der patientenfreundliche Weg zu mehr Lebensqualität



Patientenschonend



Zeitsparend



Sicher



Kosteneffizient



Made in Germany

### Workshop Termine 2018

Live-OP | Hands-On | Vortrag

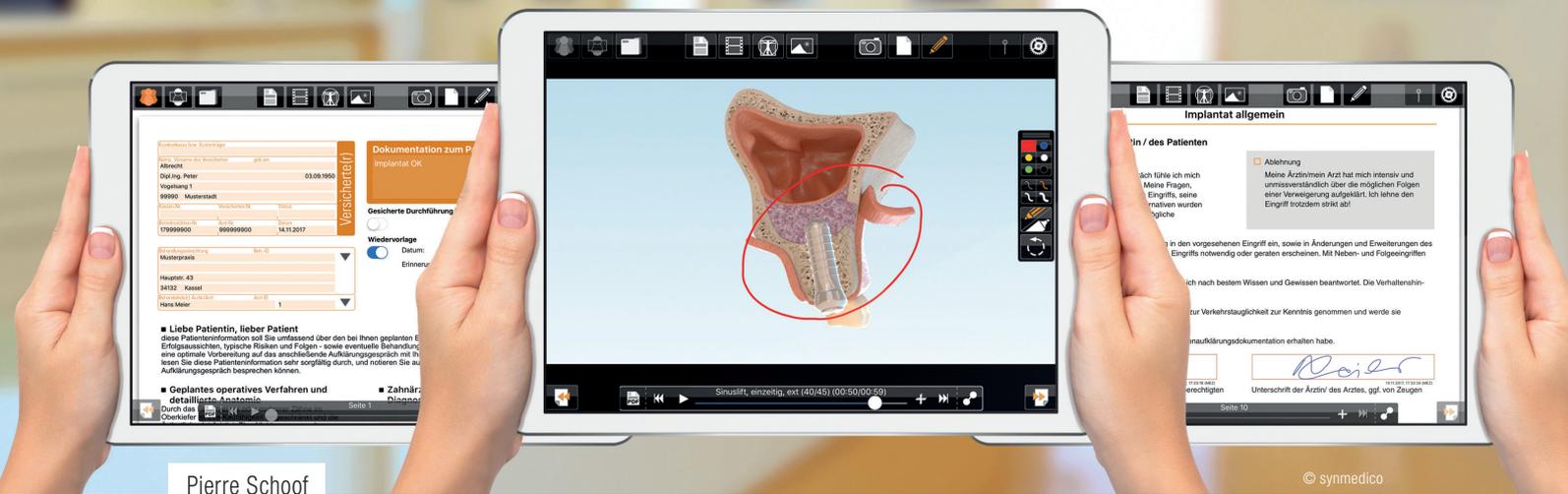
#### Referent:

Dr. med. dent. Reiner Eisenkolb M.Sc.  
Master of Science Implantologie

**Mi. 24.01 Sa. 03.03**

99,- € netto  
4 Punkte

Nature Implants GmbH  
In der Hub 7  
61231 Bad Nauheim  
06032 86 98 430  
[www.nature-implants.de](http://www.nature-implants.de)



## Gewohnheitstier trifft auf technikaffin: Digitalisierung in Zahnarztpraxen

**INTERVIEW** Ein Thema, das derzeit allorts und dabei heiß diskutiert wird, ist der digitale Wandel. In Zahnarztpraxen ist er um einiges tief greifender als zum Beispiel in allgemeinmedizinischen Praxen, denn im Vergleich zur Allgemeinmedizin kommt es in der Zahnmedizin viel stärker auf ein effizientes Zusammenspiel zwischen Patient, Praxis und Labor an. Wie man dem Digitalisierungstrend bestmöglich Rechnung tragen kann, zeigt die Praxis Uerlich Zahnärzte GmbH in Brake: Sie wurde jüngst für den Niedersächsischen Wirtschaftspreis 2017 nominiert. Praxismanagerin Ahlke Cornelius-Uerlich erklärt im Interview, was bei der „dentalen Digitalisierung“ wichtig ist.

### Frau Cornelius-Uerlich, inwiefern ist Ihre Praxis eine digitale Praxis?

Insofern, als wir einen optimalen, auf Digitaltechnik basierenden Workflow haben. Bei uns sind alle Praxisbereiche digital integriert und miteinander verbunden, von der Patientenannahme über die Patienteninformation bis hin zur Behandlung und zur Produktfertigung.

### Vollständige Vernetzung – Ist es das, was eine digitale Praxis ausmacht?

Im Grunde ja, zumindest ist Vernetzung der wichtigste Faktor. Ein papierloses Büro, ein digitales Terminbuch und das Einbinden von CAD/CAM-gestützten Fertigungstechniken allein machen noch keine digitale Praxis aus. Es kommt vielmehr darauf an, dass alles Hand in Hand ineinandergreift und dass der Nutzen für den Patienten im Vordergrund steht. Was hilft dem Patienten zum Beispiel eine karteikartenlose Organisation, wenn er trotz Termins eine halbe Stunde im Wartezimmer zubringen muss?

### Wie hat sich Ihr Weg in die Digitalisierung gestaltet: Wann fiel der Startschuss, und wie ging es weiter?

Wir haben vor rund zehn Jahren damit begonnen, uns in Richtung Digitali-

sierung zu bewegen. Der Umstieg vom analogen Karteikartensystem auf digitale Verwaltung mithilfe der Dampfsoft Verwaltungssoftware war der erste Schritt, später folgten digitales Röntgen und digitale Mundscans für Abformungen. Heute verfügen wir auch noch über ein digitales Qualitätsmanagement und über ein digitales Warenwirtschaftssystem. Besonders stolz sind wir auf unsere moderne Patientenaufklärung: Wir verwenden eine Informations- und Dokumentationssoftware der Firma synMedico, mit der wir unseren Patienten sowohl den Behandlungsverlauf als auch den voraussichtlichen Erfolg auf dem iPad vor Augen führen können. Die Software – sie heißt „infoskop“ – wird deutschlandweit bereits 12.000-fach eingesetzt. Da sie das Einbinden von Fotos, Röntgenbildern, Grafiken und Erklärvideos erlaubt, sind beim Arzt-Patienten-Gespräch sämtliche Patientendaten immer zur Hand und können anschaulich am „Point of Care“ erläutert und sogar digital markiert werden.

Diese Symbiose aus stationärer Diagnostik und mobiler Patientenaufklärung spart zum einen Zeit und hilft uns Ärzten andererseits, unserer Informationspflicht im Sinne des Patientenrechtgesetzes nachzukommen, denn alle

Aktivitäten werden automatisch aufgezeichnet. Das entsprechende Protokoll kann anschließend ausgedruckt, per verschlüsselter E-Mail an den Patienten versendet oder ihm zum elektronischen Signieren vorgelegt werden. Unser Weg in die Digitalisierung ist damit aber ganz bestimmt noch nicht zu Ende.

### Ist die Umstellung auf Digitaltechniken stets reibungslos verlaufen?

Bei jeder Therapie gibt es Risiken und Nebenwirkungen, bei medizinischen wie bei wirtschaftlichen. Eine der häufigsten „Nebenwirkungen“ im Zusammenhang mit der Digitalisierung ist Skepsis aufseiten der Mitarbeiter – der Mensch ist nun einmal ein Gewohnheitstier, und Veränderungen in jeglicher Form werden immer erst mit Zurückhaltung aufgenommen. Wir haben schnell gelernt, dass das Einbinden der Mitarbeiter in den Digitalisierungsprozess die Grundvoraussetzung für gutes Gelingen ist.

### Wie sah – oder sieht – dieses Einbinden aus?

Wir setzen zum einen auf wöchentliche Teambesprechungen, denn das Einbinden steht und fällt mit der Kommunikation. Zum anderen haben wir

unsere Organisationsform umgestellt: Seit einigen Jahren verzichten wir auf Hierarchien, es gibt bei uns also keine Top-down-Führung mehr mit einem Chef an der Spitze. Die Mitarbeiter haben die Verteilung der Arbeiten zu einem guten Teil selbst in der Hand, wodurch sie zufriedener und engagierter sind. Für deutsche Verhältnisse ist das sehr innovativ. Der Erfolg gibt uns recht: Die Skepsis gegenüber Neuerungen ist verschwunden, inzwischen sind alle für alles offen.

**Demnach hat sich der Wandel zur digitalen Praxis für Sie durchaus gelohnt?**

Unbedingt. Zunächst haben wir investiert – in Gerätschaften, in Software und in Schulungen – und sind damit ein gewisses Rentabilitätsrisiko eingegangen. Wenn man aber aus der Landwirtschaft kommt, so wie mein Mann und ich, weiß man: Um ernten zu können, muss man zuvor gesät haben. Also haben wir bereitwillig gesät. Die Ernte kann sich sehen lassen: Wir arbeiten heute hocheffizient, und wir sind ein gefragter Arbeitgeber. Junge Menschen wollen in modernen Praxen arbeiten, daher haben wir keine Schwierigkeiten, neue Mitarbeiter anzuwerben. Auch unsere Patienten haben einen hohen Nutzen von der Digitalisierung: Sie können sich komfortabel informieren, und sie profitieren von modernsten Fertigungs- und Behandlungstechniken. Die Einführung des digitalen Röntgens

hat zum Beispiel die Strahlenbelastung um gute 90 Prozent reduziert. Davon abgesehen sind wir der Überzeugung, dass an der Praxisdigitalisierung ohnehin kein Weg vorbeiführt. Praxen, die sich jetzt nicht freiwillig digitalisieren, müssen es später zwangsweise tun, wenn alle anderen längst auf den Digitalisierungszug aufgesprungen sind.

**Woran liegt es Ihrer Ansicht nach, dass bislang noch nicht allzu viele Zahnarztpraxen digitalisiert sind?**

Das liegt an einer Reihe von Gründen – in erster Linie wohl daran, dass der Mensch, wie gesagt, ein Gewohnheitstier ist. Was glauben Sie, wie viele Praxen heute noch mit Faxgeräten arbeiten? Dabei wissen junge Leute gar nicht mehr, was ein Fax ist bzw. wozu es gut sein soll. Es liegt aber auch an den Anbietern, d.h. an den Telekommunikationskonzernen – diese dürfen stärker auf die Praxen zugehen, und sie sollten ihnen leicht zu implementierende und kompatible Lösungen anbieten. Zusammenarbeit im Bereich Schnittstellen und Protokolle ist wichtig! Wenn alle Systeme miteinander „sprechen“, wird die Digitalisierung im Markt auch schneller voranschreiten. Noch ist das Adjektiv „digital“ für eine Zahnarztpraxis ein Alleinstellungsmerkmal, aber das sollte nicht mehr lange so sein. Wir freuen uns in jedem Falle sehr über die Anerkennung unserer Digitalisierungsbestrebungen durch das Wirtschaftsministerium.



Ahlke Cornelius-Uerlich, Praxismanagerin.

## INFORMATION

**Ahlke Cornelius-Uerlich  
UERLICH Zahnärzte**

Claußenstraße 4  
26919 Brake  
Tel.: 04401 7077117  
info@uerlich.net  
uerlich.net

ANZEIGE



- herstellerunabhängig
- akkreditiert
- deutschlandweit

# — ValiTech®

## Validierung von Aufbereitungsprozessen Routinekontrolle der Reinigungsleistung Proteinanalyse Wasseruntersuchungen

Mit einem Team aus Medizintechnikern, Ingenieuren und Mikrobiologen ist ValiTech Ihr kompetenter Dienstleister bei Validierungen von Aufbereitungsprozessen medizinischer Instrumente, hygienischen Prüfungen und Laboranalysen.

ValiTech GmbH & Co. KG  
Leipziger Straße 71  
14612 Falkensee

Fon: 03322 / 27 34 30  
Fax: 03322 / 43 64 060

Email: info@valitech.de  
Web: www.valitech.de



Marlene Hartinger

Alle Referenten auf einen Blick: V.l.n.r.: Lothar Schoebel, Carsten Schlüter, Selma Zeni-Menzl, Uwe Schäfer, Tobias Reuleke, Stephan Tafferner.

© Christian Schlüter

## Praxisrelaunch: Warten war gestern!

**VERANSTALTUNG** Am 17. November lud das Dentalunternehmen Pluradent interessierte Zahnärzte zu einer Exklusivveranstaltung in das Münchner 5-Sterne-Hotel Sofitel ein. Die Veranstaltung war das sechste Event einer deutschlandweiten Reihe zum Thema Praxisrelaunch, die erstmals 2017 ins Leben gerufen wurde und, aufgrund großer Resonanz, 2018 fortgeführt wird. Insgesamt konnten sich bisher ca. 150 Zahnärzte in einem besonderen Ambiente – einer Mischung aus Seminar und exklusiver Abendveranstaltung – über zentrale Aspekte rund um das Vorhaben Praxisrelaunch informieren und dabei ganz konkret für sich prüfen, ob diese Art der Veränderung den eigenen Kompetenzen und Zielsetzungen entspricht.

Nach einer kurzen Einleitung durch Stephan Tafferner (Vertriebsleiter Süd Pluradent) zu den Leistungen und Hilfestellungen, die Pluradent als Allround-Partner potenziellen Praxisrelaunchern bietet, erörterte Carsten Schlüter (Geschäftsführer m:consult) die ganz individuellen Beweggründe eines Praxisrelaunches. Dabei können die Motivationslagen, warum sich ein Praxisinhaber für einen Relaunch entscheidet, höchst vielfältig sein. Ob es darum geht, sich zu vergrößern und zu expandieren, sich zu spezialisieren, eine Gemeinschaftspraxis zu gründen oder sich über einen neuen Standort zu modernisieren – unterm Strich verlangt ein Praxisrelaunch neben einer ausführlichen Vorbereitung in Zusammenarbeit mit Partnern wie der Pluradent die eigene, feste Überzeugung, trotz Herausforderungen, Verzögerungen, Last-Minute-Änderungen, das Richtige zu tun. Denn, wenn es vollbracht ist, wird der Praxisinhaber reichlich belohnt! Wie es im Testimonial von Tobias Reuleke, einem Praxisrelauncher aus Hannover, heißt: „Es ist einfach unglaublich. Ich würde es immer wieder tun, auch mit allen Problemen, die es zwischenzeitlich zu überwinden galt.“

Wichtig ist zudem, so betont Carsten Schlüter, einen Praxisrelaunch von vornherein als das zu verstehen, was es ist: das Wachsen und Optimieren einer etablierten und gut funktionierenden Praxis und nicht die Lösung eines Problems. Denn wenn es im Kleinen nicht aufging, die finanziellen Grundstrukturen hier schon wackelten, funktioniert es in größeren Dimensionen noch weniger und ist, mit großer Wahrscheinlichkeit, zum Scheitern verurteilt.

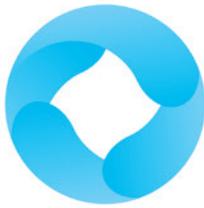
### Teppich und Gardinen raus, modernes Design rein

Wie ein erfolgreicher Praxisrelaunch im Resultat aussehen kann, das zeigte anhand von Vorher-Nachher-Aufnahmen von Beispielpraxen die erfahrene Diplom-Ingenieurin für Innenarchitektur Selma Zeni-Menzl (Pluradent). Bis die Räumlichkeiten einer Praxis zur Inbetriebnahme fertig sind und sich die Magie des Neuen entfalten kann, gilt es einen komplexen Prozess zu durchlaufen, der unter anderem die Teilschritte Bestandsaufnahme, Bedarfsanalyse, genaueste Planung der Räumlichkeiten, Abklärung von Gesetzen und Richt-

linien einschließt. Hierbei werden Praxisinhaber durch regional zur Verfügung stehende Spezialisten für Fachplanung und Innenarchitektur der Pluradent, wie Frau Zeni-Menzl, professionell, kompetent und tatkräftig unterstützt. Die Aufnahmen, die in München gezeigt wurden, verdeutlichen einmal mehr, wie oftmals überfällig die durchgeführten Veränderungen waren – Teppich und gelbliche Gardinen stehen hier beispielhaft für alte Standards – und wie selbstverständlich das erachtet, ja erwartet wird, was heutzutage als zeitgemäß gilt.

### Erfolg ist immer individuell

Jenen Faktoren, die den wirtschaftlichen Erfolg einer Praxis wesentlich bedingen, widmete sich Uwe Schäfer (CFO Health AG). Neben Standort-, Marketing- und Organisationsfaktoren sind es vor allem persönliche Aspekte des Praxisinhabers und potenziellen Relaunchers, die einer Praxis zum Erfolg verhelfen. Denn nur all jene, die sich u.a. durch ein unternehmerisches Format auszeichnen, Freude am Beruf haben und zugleich auf Erfolg fokussiert sind, das eigene Leistungsvermögen reflek-



## PRAXISRELAUNCH BY PLURADENT

tieren und eine hohe Schaffenskraft und Kooperationsbereitschaft haben, gehen gestärkt aus der Veränderung hervor. Zudem entscheidet gleichermaßen die Freude an Innovation und ein chancenorientiertes Denken. Für ein erfolgreiches Unternehmen wie das einer profitablen Zahnarztpraxis zählen somit neben den notwendigen finanziellen Größen, die es bis ins kleinste Detail und mit etwas Spielraum für Eventualitäten durchzurechnen gilt, in gleichem Maße die Skills und Eigenschaften des Entrepreneurs. Nur beides zusammen macht nachhaltigen Erfolg greifbar.

### Überzeugte Praxisrelauncher

Den Bogen von der Theorie zur Praxis schlugen am späteren Freitagnachmittag dann die zwei Zahnärzte Lothar Schoebel und Tobias Reuleke aus Hannover, die von ihren ganz konkreten Erfahrungen und Erlebnissen des Praxisrelaunches berichteten. Mit dem Wunsch, ihren Behandlungsstandard und das Leistungsspektrum deutlich zu erweitern, hatten sich die Hannoveraner Zahnärzte 2015 zu einem Umzug und Neustart entschlossen. Natürlich liefen nicht alle Etappen glatt und es galt die eine oder andere Hürde mit Unternehmergeist gekonnt zu überwinden. Schlussendlich aber, so bestätigten beide Zahnärzte unisono, war der Schritt hin zu einer neuen, größeren und den eigenen Ansprüchen und Vorstellungen entsprechenden Praxis der einzig richtige Weg, von dem die Behandler, Mitarbeiter und Patienten gleichermaßen tagtäglich profitieren.

„You are not a tree!“

Zum Abschluss der gelungenen Veranstaltung übernahm Moderator Carsten Schlüter nochmals das Wort und zeigte wichtige Aspekte des Marketings im Zusammenhang mit einem Praxisrelaunch auf. So gelte es, im Vorfeld einer jeden Maßnahme, unmittelbare wie mittelbare Ziele genau zu formulieren. Dass das Internet als Marketinginstrument nach wie vor vielerorts vernachlässigt wird, mache stutzig, so Schlüter. Liegen doch die Vorteile, die eine professionelle In-



Abb. 2

© Christian Schlüter



Abb. 3

© Christian Schlüter

**Abb. 2:** Diplom-Ingenieurin für Innenarchitektur Selma Zeni-Menzl (Pluradent) erläuterte anhand ausgewählter Beispielpraxen mögliche Gestaltungsvarianten, die sich mit einem Praxisrelaunch realisieren lassen. **Abb. 3:** Die Veranstaltung von Pluradent bot vielfache Hinweise und Anregungen für potenzielle Relauncher.

ternetpräsenz mit sich bringen, eindeutig auf der Hand! Gleichzeitig müsse die Regelkommunikation intensiviert werden. Dabei sollten verschiedene Kanäle, ob Print wie Online, genutzt werden. Denn nur wer nach außen hin in Erscheinung tritt und effektiv seine Kompetenzen und Stärken kommuniziert, kann gehört, gesehen, wahrgenommen werden. Das heißt zugleich, nur der, der etwas tut, der dem Entschluss die Tat folgen lässt, kann Ergebnisse einfahren. Denn wie es der amerikanische Unternehmer Jim Rohn treffend festhielt: „If you don't like it where you are, change it. You are not a tree.“ Nach den Schlussworten von Stephan Tafferner waren die Teilnehmer zum Ausklang der Veranstaltung in das hotel-eigene Restaurant Schwarz & Weiz zu einem stimmungsvollen Dinner eingeladen.

## INFORMATION

**Pluradent AG & Co KG**  
Kaiserleistraße 3  
63067 Offenbach am Main  
Tel.: 069 82983-0  
[www.praxisrelaunch.de](http://www.praxisrelaunch.de)

Infos zum Unternehmen



Infos zur Autorin



Mundgesundheits von Flüchtlingen

## DGZMK, BZÄK und KZBV stellen aktuelle Studie vor



V.l.n.r.: Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, Prof. Dr. Michael Walter, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, Prof. Dr. Christian Splieth, Universität Greifswald, Dr. Peter Engel, Präsident der Bundeszahnärztekammer, und Jette Krämer, Leiterin Abt. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit der Bundeszahnärztekammer, auf der Pressekonferenz des Deutschen Zahnärztetages am 10. November 2017 in Frankfurt am Main.

Die Mundgesundheits von Flüchtlingen entspricht etwa dem nationalen Stand der Bevölkerung vor 30 Jahren. Viele der Defizite könnten jedoch mit gezielter Prophylaxe und Prävention aufgefangen werden. Dies sind einige Ergebnisse der repräsentativen Studie „Flüchtlinge in Deutschland – Mundgesundheits, Versorgungsbedarfe und deren Kosten“ der Universität Greifswald unter Beteiligung der Deutschen Gesellschaft für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde, der Bundeszahnärztekammer und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung. Vorgestellt wurde die Untersuchung anlässlich des Deutschen Zahnärztetages 2017 in Frankfurt am Main. Die multizentrische Erhebung bietet erstmals einen wissenschaftlich abgesicherten, systematischen Überblick über die Mundgesundheits von Menschen, die in Deutschland Schutz vor Not, Vertreibung und Krieg gesucht haben. Insbesondere Kinder weisen einen deutlich erhöhten Kariesbefall auf. Die Karieswerte im bleibenden Gebiss steigen bei jugendlichen und erwachsenen Geflüchteten an. Die geschätzten Kosten des zahnmedizinischen Behandlungsbedarfs variieren je nach Alter erheblich und liegen bei 45- bis 64-jährigen Patienten am höchsten. Die Kosten für eine vollständige Wiederherstellung der Mundgesundheits betragen der Studie zufolge zwischen 178 bis 1.759 Euro pro Flüchtling – in Abhängigkeit von der Al-

tersgruppe. Die tatsächlichen Kosten durch die Inanspruchnahme der Behandlungen nach der regelhaften GKV-Versorgung dürften diese hypothetisch ermittelten Gesamtkosten pro Flüchtling jedoch deutlich unterschreiten. Alle genannten Berechnungen sind Schätzungen, die von den Rahmenbedingungen des Einzelfalls abhängig sind. Für die repräsentative Querschnittsstudie wurden von Ende des Jahres 2016 bis Mitte 2017 insgesamt 544 Flüchtlinge aller Altersgruppen von Zahnärztinnen und Zahnärzten an verschiedenen Standorten untersucht. Im Gegensatz zu anderen Erhebungen, die sich meist auf spezielle Erkrankungen in einzelnen Altersgruppen von Flüchtlingen beschränken, werden in der vorliegenden Studie die wesentlichen Mundgesundheitsprobleme und mögliche Therapiekosten bei Patienten im Alter von 3 bis 65 Jahren erfasst. Die Studie zur Mundgesundheits von Flüchtlingen wurde von der Wrigley Company Foundation gefördert. Wrigley sieht in diesem Engagement den Auftakt gemeinsamer Bemühungen mit Wissenschaft, Politik und Selbstverwaltung, um die orale Morbidität bei Flüchtlingen systematisch, koordiniert und bedarfsgerecht zu beheben. Die Studie, eine Zusammenfassung zentraler Ergebnisse sowie weitere Informationen für Praxen sind jeweils auf den Websites der beteiligten Institutionen abrufbar.

### STATEMENTS ...

**Prof. Dr. Michael Walter, Präsident der DGZMK:**

„Der Erhalt oder die Wiederherstellung der Gesundheit ist ein Beitrag zur erfolgreichen Integration und stellt eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe dar. Dieser stellen wir uns mit unserer Fachkompetenz. Die Studie zeigt klare Versorgungsbedarfe in wesentlichen zahnmedizinischen Disziplinen, wie Zahnerhaltung, Parodontologie oder Kieferorthopädie, und beziffert mögliche Kosten. Damit liegt eine wissenschaftliche Datenbasis vor, die sowohl die orale Erkrankungslast als auch den zahnmedizinischen Behandlungsbedarf bei Flüchtlingen valide erfasst.“

**Dr. Peter Engel, Präsident der BZÄK:**

„Aufgrund der in der Studie erkannten Probleme ist es notwendig, die erfolgreichen Präventionskonzepte von Gruppen- und Individualprophylaxe gezielt auf Flüchtlinge und vor allem deren Kinder auszuweiten. Mit einer kulturspezifischen Vermittlung, wie man Krankheiten vorbeugt, erreicht man die Menschen. Damit Flüchtlinge an den sehr erfolgreichen zahnmedizinischen Präventionsstrukturen in Deutschland teilhaben können, bedarf es gesellschaftspolitischer Initiativen. Der zahnärztliche Berufsstand steht dafür zur Verfügung, denn Vorbeugung ist immer besser und günstiger als Nachsorge.“

**Dr. Wolfgang Eßer, Vorsitzender des Vorstandes der KZBV:**

„Diese Daten schaffen die Grundlage für eine Versachlichung der Diskussion um Kosten für die zahnmedizinische Versorgung von Flüchtlingen. Fest steht jetzt: Für Krankenkassen und öffentliche Hand besteht kein Grund für Alarmismus. Die Behandlungskosten bleiben in einem vertretbaren Rahmen. Dies gilt ebenso für die akute Schmerzversorgung nach dem Asylbewerberleistungsgesetz, wie für den Aufwand, der nach Anerkennung von Asyl durch Regelleistungen der GKV entsteht.“

Pressekonferenz  
Bildergalerie



Quelle: [www.bzaek.de](http://www.bzaek.de)



Einteilige Implantologie

## nature Implants Spezial-Workshop 2018

Zu Beginn des kommenden Jahres bietet der Implantathersteller nature Implants einen Spezial-Workshop zum Thema „Zementierte einteilige Implantatversorgungen für den Langzeiterfolg“ an. Das Seminar in Kombination mit Live-OP sowie Hands-on findet am 24.1.2018 im Unternehmenssitz im hessischen Bad Nauheim statt. Thematisch knüpft der Workshop an den Online-Vortrag des wissenschaftlichen Leiters von nature Implants, Dr. med. dent. Reiner Eisenkolb, M.Sc., im Oktober an. Ziel ist es, die Inhalte vor allem in praktischer Hinsicht zu vertiefen. Teilnehmer des Webinars haben nun die Möglichkeit, die

theoretischen Erkenntnisse persönlich in der Praxis zu intensivieren. Selbstverständlich ist die Veranstaltung auch für Zahnärzte interessant, die nicht am Webinar teilgenommen haben: Auch dieser Workshop baut auf einem kompakten, theoretischen Vortrag auf. nature Implants heißt Sie herzlich willkommen und freut sich auf Ihren Besuch in der Kurstadt Bad Nauheim!

**Nature Implants GmbH**  
Tel.: 06032 869843-0  
[www.nature-implants.de](http://www.nature-implants.de)

Infos zum Unternehmen



Abfallmanagement

## Entsorgungsunternehmen medentex als Allround-Dienstleister

**Mehr als nur Abfallentsorgung:**  
Bei medentex steht guter Service an erster Stelle.



Gutes Praxismanagement ist eine logistische Herausforderung. Da müssen alltägliche Abläufe wie die Entsorgung der gefährlichen Abfälle reibungslos funktionieren. Das weiß auch die medentex GmbH, die seit mehr als 30 Jahren bundesweit den Entsorgungsbedarf ihrer Kunden managt. Zuverlässige, fachgerechte Entsorgung und nachhaltige Wiederaufbereitungskonzepte bilden nach wie vor die Basis

für die Arbeit des Bielefelder Unternehmens. Doch medentex geht noch einen Schritt weiter. Seit 2008 gehört der Betrieb zur britischen Rentokil Initial-Gruppe, einem der weltweit größten Service-Unternehmen. Der Servicegedanke sei seitdem noch stärker in den Fokus gerückt, sagt Christian Finke, Geschäftsführer der medentex GmbH: „Wir verstehen uns als Partner der Zahnärzte und arbeiten kontinuierlich daran, unsere Dienstleistungen noch planbarer zu gestalten und unser Portfolio stetig zu erweitern.“ Um noch näher am Kunden zu sein, hat das Unternehmen eigens ein Customer Service Center eingerichtet und erweitert seine Anzahl an Servicefahrern stetig. „Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass es heute wichtiger denn je ist, eine hohe Servicequalität zu bieten und sich auf die Bedürfnisse der Praxen einzustellen.“

**medentex GmbH**

Tel.: 05205 7516-0 • [www.medentex.com](http://www.medentex.com)

ANZEIGE

# Und: Teeeeth!

Mit der **Whicam Story3** setzen Sie sich und Ihre Patienten bestens ins Bild.



**Die neue intraorale Kamera ohne lästiges Kabel.**

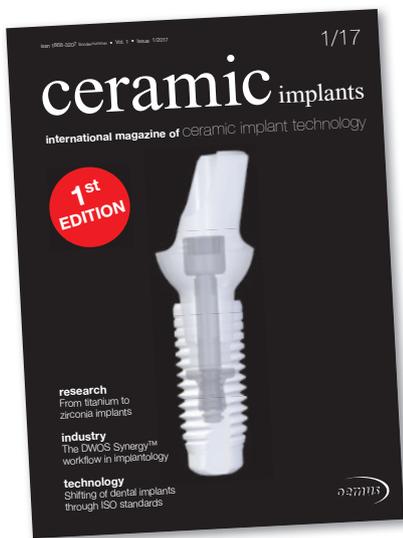
- Auto-Fokus dank Flüssiglinse
- Drahtlos-Technik in HD-Qualität
- Integrierte Sensor-Maus
- Einstellbare LED-Helligkeit
- Kompatibel mit jeder Praxis-Software
- Einzigartiges Preis-/Leistungsverhältnis



**90 Tage Rückgaberecht!**

Service-Hotline: 0228-70 77 695  
Mo. - Fr. 10:00 bis 17:00 Uhr  
[www.grunedent.de](http://www.grunedent.de)

**GoodDrs**  
<http://www.gooddrs.de>



PRAXIS  
FOKUS

Neuerscheinung

## Erste Ausgabe *ceramic implants* erschienen

Mit *ceramic implants – international magazine of ceramic implant technology* bietet die OEMUS MEDIA AG ab sofort ein neues englischsprachiges Fachmagazin.

40 Jahre lang haben sich Implantate aus Titan hervorragend als Zahnimplantate bewährt. Auch wenn die Anfänge der Implantologie schon einmal metallfrei waren, hat sich das damals zur Verfügung stehende Material „Aluminiumoxidkeramik“ aus Stabilitätsgründen nicht bewährt. Heute ist Zirkon-

oxid als Implantatmaterial anerkannt – Stabilität, Osseointegration und prothetische Möglichkeiten sind zunehmend mit Titan auf einer Stufe zu sehen. Die Nachfrage nach dem höchästhetischen, gewebefreundlichen, antiallergischen und metallfreien Material Zirkonoxid steigt. Marktkenner schätzen den zu erwartenden Anteil an Zirkonoxidimplantaten in den kommenden Jahren auf mindestens 10 Prozent, eher 25 Prozent. Angesichts dieser Entwicklung hat sich die OEMUS MEDIA AG entschlossen, unter dem Titel *ceramic implants* erstmals ein Sonderheft des Magazins *implants* herauszugeben. *ceramic implants* versteht sich als unabhängige Plattform für den Know-how-Transfer rund um Keramikimplantate und die metallfreie Implantologie. Die Leser erhalten durch anwenderorientierte Fallberichte, wissen-

schaftliche Studien sowie komprimierte Produkt- und Marktinformationen ein Update aus der Welt der metallfreien Implantologie. Besonderen Stellenwert haben in diesem Zusammenhang auch Berichte über die international stattfindenden Fachkongresse und Symposien. Ab 2018 erscheint das Magazin zwei Mal pro Jahr. *ceramic implants* wird in englischer Sprache publiziert. Das Magazin kann ab sofort im Onlineshop der OEMUS MEDIA AG abonniert werden. Lesen Sie das Heft bereits jetzt online über den untenstehenden QR-Code.

**OEMUS MEDIA AG**  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-0  
www.oemus.com

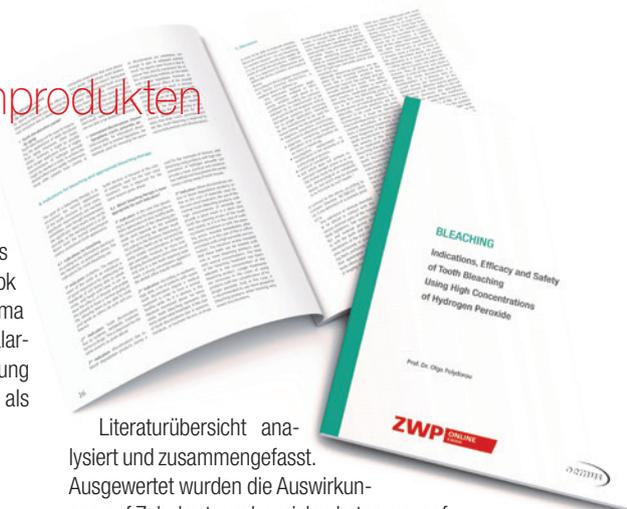


E-Book

## Übersichtarbeit zu Bleaching mit Medizinprodukten

„Indications, Efficacy and Safety of Tooth Bleaching Using High Concentrations of Hydrogen Peroxide“ lautet der Titel der wissenschaftlichen Abhandlung in englischer Sprache von Prof. Dr. Olga Polydorou. Die Autorin aus der Klinik für Zahnerhaltungskunde und Parodontologie des Universitätsklinikums Freiburg widmet sich im eBook Indikationen, Wirksamkeit und Sicherheit von Zahnaufhellung bei

Präparaten, die über einen Wasserstoffperoxid-(H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>-)Gehalt von mehr als 6% verfügen. Diese sind laut aktueller EU-Kosmetikrichtlinie von 2012 als Medizinprodukte deklariert. Für das eBook hat die Autorin sämtliche zu diesem Thema online in PubMed<sup>1</sup> veröffentlichten Originalarbeiten und Rezensionen unter Einbeziehung von klinischen und In-vitro-Studien als



Literaturübersicht analysiert und zusammengefasst. Ausgewertet wurden die Auswirkungen auf Zahnhart- und -weichsubstanzen, auf Pulpa und Gingiva, auf Restaurationsmaterialien und deren Adhäsion. Das eBook ist im Print on Demand-Verfahren auch als Ausdruck erhältlich und kann über den Onlineshop der OEMUS MEDIA AG bestellt werden unter <https://www.oemus-shop.de>

<sup>1</sup> PubMed ist eine Datenbank medizinischer Artikel der nationalen medizinischen Bibliothek der Vereinigten Staaten (National Library of Medicine, NLM).

ANZEIGE



Infos zum Unternehmen



Onlineshop der OEMUS MEDIA AG



**Ultradent Products GmbH**

Tel.: 02203 3592-0 • [www.ultradent.com](http://www.ultradent.com)

Weiterbildung

## Uni Genf bietet Trainingskurse zu Invisalign® Go

Invisalign® Go von Align Technology ist ein innovatives, transparentes Aligner-System, das speziell für Zahnärzte entwickelt wurde. Darum bietet die Zahnmedizinische Fakultät der Universität Genf, Schweiz, in Kooperation mit Align Technology innerhalb ihres internationalen Masterprogramms „Microinvasive Esthetic Dentistry“ spezielle Trainingskurse zu Invisalign® Go an. Das zweijährige Postgraduierten-Programm richtet sich an Zahnärzte, die mikroinvasive ästhetische Zahnheilkunde in ihr Praxisangebot mit aufnehmen und Produktinnovationen wie Invisalign® Go in ihren zahnmedizinischen Workflow integrieren möchten.

„Ein restaurativ tätiger Zahnarzt muss alle Möglichkeiten kennen, mit denen er eine minimalinvasive Behandlung selbstständig planen und durchführen kann. Nur so ist er in der Lage, seine Patienten optimal zu betreuen“, sagt Prof. Dr. Ivo Krejci, Experte auf dem Gebiet der Restaurativen Zahnmedizin und Leiter des postgraduierten Masterstudiengangs an der Universität Genf. „Aus diesem Grund darf ein Produkt wie Invisalign® Go für die prerestaurative Zahnbewegung in unserem Master of Advanced Studies nicht fehlen.“

Mit Invisalign® Go können Zahnärzte ihren Patienten innerhalb von nur drei Monaten ein schöneres Lächeln schenken.<sup>1,2</sup> Weitere Informationen, auch zu den vielfältigen Weiterbildungs- und Trainingsangeboten zu Invisalign® Go, finden Sie unter [www.invisalign-go.de](http://www.invisalign-go.de)

1 Wöchentliche Aligner-Wechsel werden für alle Invisalign Go-Behandlungen (mit standardmäßigem Stufeneinteilungsprotokoll) empfohlen. Die Verschreibung der wöchentlichen Aligner-Wechsel liegt im Ermessen des Arztes. Überwachen Sie Zahnbewegungen wie Rotationen, Extrusionen und signifikante Wurzelbewegungen. Je nach Reaktion des Patienten auf die



© Elenarts/Shutterstock.com

Behandlung sind besonders bei älteren Erwachsenen längere Zeiträume zwischen Aligner-Wechseln in Betracht zu ziehen.

2 Die Behandlungsdauer variiert bei Invisalign Express, Invisalign Go und Invisalign Lite je nach der Komplexität des Falls und muss von Ihrem Arzt festgelegt werden.



**Align Technology GmbH**

Tel.: 0800 2524990

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

Infos zum Unternehmen

Veranstaltung

## Live-Prothetik-Kurs im Januar 2018 in Gauting

Die Teamarbeit zwischen Zahnärzten und Zahntechnikern ist für eine erfolgreiche prothetische Versorgung entscheidend. Daher bietet CANDULOR im Januar 2018 im CDE – Center of Dental Education in Gauting bei München einen dreitägigen praxisbezogenen Fortbildungskurs für Zahnärzte und Zahntechniker an. Die beiden Referenten, Prof. Sandro Palla und ZTM Damiano Frigerio, zeigen anhand eines Patientenfalls und aus klinischer wie technischer Sicht alle systematischen Teilschritte von der Erstabformung über die Relationsbestimmung bis hin zum fertigen Zahnersatz.

Digitale Prozesse und CAD/CAM sind in der Zahnmedizin nicht mehr wegzudenken. Während bis vor Kurzem die CAD/CAM-Technik vor allem zur Herstellung festsitzender Rekonstruktionen angewendet wurde, bestehen seit einigen Jahren Bestrebungen, auch Totalprothesen mit dieser Technik anzufertigen. Doch auch für eine solche CAD/CAM-basierte Herstellung bedarf es der korrekten Durchführung notwendiger klinischer und zahntechnischer Schritte. Zudem zeigt die klinische Erfahrung, dass es durchaus Patienten gibt, die auch mit perfekt angefertigten Prothesen, auch wenn diese mit Implantaten verankert sind, unzufrieden sind. Denn Zufriedenheit ist ein sehr komplexes Phänomen, welches mehr von psychologischen/psychosozialen als prothetischen Faktoren abhängt. Bleiben die psychosozialen Probleme unerkannt, so ist der Misserfolg unvermeidlich. Diese Pa-



© CANDULOR AG

tienten müssen deshalb vor Behandlungsbeginn erkannt werden, um entsprechend auf sie eingehen zu können.

Zahnärzte, Zahntechniker und Behandlungsteams können sich telefonisch bei Frau Achenbach unter 07731 79783-22 oder online auf [www.candulor.com/de/kurse-und-events](http://www.candulor.com/de/kurse-und-events) anmelden. Bei der Veranstaltung können **24 Fortbildungspunkte** gesammelt werden.

Universalkomposit

## Lebensechte Restaurationen live demonstriert

Das neue Universalkomposit Harmonize™ mit Adaptive Response Technology (ART), einem Nanopartikel-Füllersystem, ebnet Zahnärzten den Weg zu mühelos gestalteten und lebensechten Restaurationen. Wer sich selbst von den innovativen Eigenschaften dieser Produktneuheit überzeugen möchte, kann auf der Website des Anbieters ganz einfach eine Live-Demonstration des Komposits anfordern. Durch Ausfüllen eines Formulars unter [www.kerrdental.com/Harmonize\\_testen](http://www.kerrdental.com/Harmonize_testen) können Interessenten Kontakt zu einem Außendienstmitarbeiter aufnehmen, der sie anschließend in einem individuellen Termin in ihrer Praxis besucht und vor Ort zeigt, wie einfach mit dem Produkt hochästhetische Restaurationen erzielt werden können. Die Basis dafür bildet die ausgeklügelte Lichtstreuung und -reflektion von Harmonize, welche den Eigenschaften des menschlichen Zahnschmelzes nachempfunden ist und zu einem stärkeren Chamäleon-effekt für eine bessere Farbanpassung führt. Außerdem wurden Partikelgröße und Struktur der Nanopartikel so konzipiert, dass sie



eine hohe Glanzretention und einfachere Polierbarkeit bieten. Aufgrund des hohen Füllergehalts von 81 Prozent, der Kugelform der Nanopartikel und des rheologischen Modifiers von ART ist Harmonize weicher beim Modellieren, behält seine Form ohne Wegfließen und klebt nicht. Das verstärkte Füllersystem im Nanobereich erzielt eine bessere Polymerisation, strukturelle Integrität, Stabilität und Haltbarkeit.



**Kerr GmbH**  
Tel.: 07351 56-4263  
[www.kerrdental.com/Harmonize\\_testen](http://www.kerrdental.com/Harmonize_testen)  
Infos zum Unternehmen

Fortbildung

## Parodontitis und Allgemeingesundheit

Da eine Parodontitis nicht nur für die Mundgesundheit schwerwiegende Folgen hat, ist das Thema der Dental-Fortbildungen 2018 von Hain Lifescience: „Achtung Parodontitis! Wechselwirkungen mit Allgemeinerkrankungen“. Denn über das aufgelockerte Zahnfleisch gelangen Parodontitisbakterien und deren Stoffwechselprodukte auch in den Blutkreislauf. Was im Mund beginnt, wird so zu einem Risiko für den gesamten Körper. Erkrankungen wie Diabetes mellitus, rheumatoide Arthritis und koronare Herzerkrankungen werden dadurch begünstigt. Aber auch Schwangerschaftskomplikationen oder maligne Veränderungen des Verdauungstraktes können Folgen einer Parodontitis sein. Umso wichtiger ist es, eine Parodontitis rechtzeitig und erfolgreich zu behandeln. Bei den Fortbildungsveranstaltungen vermitteln hochkarätige Referenten aus Hochschule und Praxis aktuelle wissenschaftliche Informationen zum Zusammenhang von Parodontitis und Allgemeinerkrankungen. Praktische Tipps helfen bei der Umsetzung eines

interdisziplinär ausgerichteten Behandlungskonzeptes. Dabei bilden molekularbiologische Testsysteme zur Markerkeimanalyse sowie zur Bestimmung des individuellen Entzündungsrisikos die Grundlage für eine dia-

gnostisch fundierte Parodontistherapie. Im kommenden Jahr finden die Fortbildungsveranstaltungen bundesweit in neun verschiedenen Städten statt. Sie werden gemäß den Leitsätzen und Empfehlungen der BZÄK und DGZMK zur zahnärztlichen Fortbildung durchgeführt. Der Besuch einer der Veranstaltungen wird mit sechs Fortbildungspunkten vergütet. Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.micro-IDent.de](http://www.micro-IDent.de)



ANZEIGE

[www.Shop.Dental](http://www.Shop.Dental)  
Sparen Sie 50% beim Kauf Ihrer Tasse „Beste Chefin“.  
Gutschein-Code: **BSZW2017**

**Hain Lifescience GmbH**  
Tel.: 07473 9451-0  
[www.micro-IDent.de](http://www.micro-IDent.de)

Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland

## Auszeichnungen für interdisziplinäre Gruppenprophylaxe



Die Preisträger und Jury-Mitglieder des Präventionspreises „Gruppenprophylaxe interdisziplinär“ von CP GABA und BZÄK.

Bundeszahnärztekammer (BZÄK) und CP GABA haben im Rahmen des Deutschen Zahnärztes in Frankfurt am Main den Präventionspreis „Gruppenprophylaxe interdisziplinär“ verliehen. Die Auszeichnung ist Teil der gemeinsamen „Initiative für eine mundgesunde Zukunft in Deutschland“. Dabei ehrten die Initiatoren am 10. November insgesamt drei Projekte, die mit innovativen und interdisziplinären Ansätzen die Gruppenprophylaxe fördern, den Präventionsgedanken erweitern und Präventionslücken schließen. Die Exper-

ten legten bei ihrer Auswahl Wert darauf, dass die prämierten Konzepte und Projekte praxisnah, wissenschaftlich fundiert und bundesweit umsetzbar sind. Der Präventionspreis ist mit einem Preisgeld von insgesamt 5.000 Euro dotiert.

Die Urkunde für den ersten Preis nahm die Landesarbeitsgemeinschaft Jugendzahnpflege (LAGZ) Rheinland-Pfalz e.V., vertreten durch Sanitätsrat Dr. Helmut Stein und Katrin Becker, M.A., in Empfang. Der zweite Platz ging an die Gruppenprophylaxe „Gemeinsam für

gesunde Kinderzähne im Land Brandenburg“. Das Berliner Projekt „Gesunder Mund – Zahnmedizinische Gruppenprophylaxe in Wohneinrichtungen für Erwachsene mit Behinderung“ unter fachlicher Leitung von Dr. Imke Kaschke belegte den dritten Platz in der Auswahl der Juroren. Die Initiative wird 2018 mit einem neuen Schwerpunktthema fortgesetzt.

### CP GABA GmbH

Tel.: 040 7319-0125

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

ANZEIGE



„VERTRAUEN SIE AUF DIE PVS DENTAL.  
WIR GARANTIEREN EINE VOLLSTÄNDIGE  
UND AUSSCHLUSSFREIE ABRECHNUNG.“

Florian Frömel (Geschäftsführer der PVS dental)

Jede Rechnung wird auf Vollständigkeit und Plausibilität geprüft – und das nicht nur maschinell, sondern auch manuell durch Ihre persönliche GOZ-Expertin. Die Prüfungen erfolgen über die gesamte Vertragslaufzeit – nicht nur in den ersten 3 Monaten oder gegen Zusatzkosten. Damit bieten wir die genaueste Rechnungsprüfung auf dem deutschen Markt.

Mehr erfahren Sie hier:

[www.pvs-dental.de](http://www.pvs-dental.de)

Hotline: 0800 - 787 336 825

 **PVS dental**  
Wir regeln das für Sie!



Forschung

## Wrigley Prophylaxe Preis 2017 verliehen

Am 24. November wurde der mit insgesamt 10.000 Euro dotierte Wrigley Prophylaxe Preis zum 23. Mal verliehen. Der Preis wird von der wissenschaftlichen Initiative Wrigley Oral Healthcare Program (WOHP) gestiftet und steht unter der Schirmherrschaft der Deutschen Gesellschaft für Zahnerhaltung (DGZ). Bei der diesjährigen Verleihung im Rahmen der 3. Gemeinschaftstagung der DGZ und der Deutschen Gesellschaft für Endodontologie und zahnärztliche Traumatologie (DGET) in Berlin standen mehrere Gewinn-

Dr. Birgit Bartsch vom Gesundheitsamt Dormagen (Planung, Koordination, Dokumentation/Befunderfassung) sowie Dr. Julia Winter und Prof. Dr. Klaus Pieper von der Universität Marburg (Evaluation). Herzstück des Konzeptes ist die umfassende Aufklärung junger Eltern durch ein interdisziplinäres Team aus Gynäkologen, Hebammen, Kinderärzten, Zahnärzten und sozialen Diensten der Stadt Dormagen sowie des Gesundheitsamtes des Rhein-Kreis Neuss als Projektkoordinator. Die Auswertung der Daten zum Kariesbefall zeigt den



**Wrigley Prophylaxe Preis-Verleihung 2017:** (V.l.) Prof. Dr. Matthias Hannig (Jury, Homburg/Saar), Dr. Birgit Bartsch (Gewinnerin ÖGW, Dormagen), Prof. Dr. Thomas Attin (Jury, Zürich), Dr. Julia Winter (Gewinnerin ÖGW, Marburg), Prof. Dr. Werner Geurtsen (Jury, Hannover), Dr. Boris Jablonski (Gewinner Sonderpreis, Lollar), Prof. em. Dr. Klaus König (Jury, Nijmegen), Dr. Michael Schäfer (Jury, Düsseldorf), Dr. Sven-Olav Pabel (Gewinner Wissenschaft, Göttingen), Prof. Dr. Hendrik Meyer-Lückel (Jury, Bern), Sabine Wegener (Wrigley, Unterhaching), Prof. em. Dr. Joachim Klimek (Jury, Gießen), Katharina Stocks (Wrigley, Unterhaching).

ner auf dem Podium. Als Sieger im Bereich Wissenschaft wurde das Team um Dr. Sven-Olav Pabel von der Universitätsmedizin Göttingen und das überraschende Ergebnis ihrer Studie gekürt. Die Autoren hatten bei 54 Grundschulkindern 15 Tage lang verschiedene Lernansätze zum Zähneputzen verglichen. Als besonders effektiv erwies sich ein Training, das gezielt Unterschiede und Variationen in die Bewegungen einbaute. Die Kinder bekamen jeden Tag eine andere Aufgabe, zum Beispiel Zähneputzen mit Torwarthandschuhen, mit geschlossenen Augen oder mit der linken Hand. Diese differenzielle Lernmethode führte zu einer signifikanten Reduktion von Plaque und Gingivitis und schnitt wesentlich besser ab als das übliche Zahnputztraining.

Im Bereich Öffentliches Gesundheitswesen überzeugte die Jury ein interdisziplinäres Präventionskonzept zur Vermeidung der frühkindlichen Karies. Gegründet wurde die Initiative von der fünfköpfigen Arbeitsgruppe um

beeindruckenden Erfolg der Initiative: Nach Einführung des Präventionsprogramms halbierten sich sowohl die mittleren DMF-T-Werte als auch die Fälle mit schwerer frühkindlicher Karies (S-ECC).

Den mit 2.000 Euro dotierten Sonderpreis erhielt eine zahnärztliche Initiative von Dr. Boris Jablonski im hessischen Lollar für die vorbildliche zahnärztliche Betreuung von Alten- und Pflegeheimen.

Infos zum Unternehmen



Bildergalerie



**Wrigley GmbH**

Tel.: 089 665100

[www.wrigley-dental.de](http://www.wrigley-dental.de)

Jetzt bis zu

# 72,3%

im Einkauf sparen♥

## Wawibox

Der geniale  
Preisvergleich  
für Dentalartikel

- ✓ Über 1,3 Millionen Preise vergleichen
- ✓ Riesige Auswahl
- ✓ Zufriedene Kunden

www.wawibox.de

Jetzt auch als GRATIS App

Laden im  
**App Store**

JETZT BEI  
**Google Play**

♥ Einsparpotential für den Artikel „Optosil Comfort Putty, Dose 900 ml“ bezogen auf die Preisspanne vom günstigsten zum teuersten Anbieter auf [wawibox.de](http://wawibox.de), exkl. individueller Kundenrabatte. Stand 8.11.2017.

# Wirksamkeit der Pulverstrahlssysteme in der parodontalen Erhaltungstherapie

**VERGLEICHsstudIE** Der folgende Beitrag von Univ.-Prof. Dr. med. dent. habil. W.-D. Grimm und Team stellt eine klinisch kontrollierte und mikrobiologische Vergleichsstudie zur parodontalen Erhaltungstherapie (Periodontal Supportive Treatment, PST) unter Verwendung eines mikroabrasiven schallgestützten subgingivalen Pulverstrahlsystems (Air-N-Go Perio® easy) mit zwei verschiedenen Pulversystemen vor.

Die marginale Parodontitis umfasst ein Spektrum von entzündlichen Erkrankungen des Zahnhalteapparates und dessen Stützstrukturen. Es handelt sich um multifaktorielle, opportunistische Erkrankungen, deren Entstehung durch ein komplexes Wechselspiel aus bakterieller Infektion, individuellen, genetischen Faktoren und Verhaltensweisen bedingt wird.<sup>1</sup>

Der primäre, ätiopathologische Faktor für die Entstehung entzündlicher Parodontalerkrankungen ist die Ansammlung von Mikroorganismen, welche die Oberflächen der oralen Hart- und Weichgewebe besiedeln und sich als Biofilm formieren.<sup>2</sup> Diese Keime sind überwiegend Vertreter eines gramnegativen, anaeroben Keimspektrums. Bedingt durch das Persistieren der Entzündung erfolgt der fortschreitende Abbau der parodontalen Gewebe und Strukturen.

Die Entfernung des Biofilms, die Eliminierung pathogener Mikroorganismen und der durch deren Stoffwechsel generierten Toxine, ist das Hauptziel einer kausalen Parodontitistherapie

(Drisko 2014). Die Parodontitis ist in Übereinstimmung mit internationalen epidemiologischen Untersuchungen der Hauptgrund für Zahnverlust nach dem 35. Lebensjahr. Bei der Betrachtung jüngster Erhebungen ist zwar ein Rückgang der Prävalenz der Erkrankung in der Deutschen Bevölkerung zu erkennen.<sup>3</sup> Allerdings ist ein Rückgang des Behandlungsbedarfs aufgrund des demografischen Wandels und des somit steigenden Durchschnittsalters der Bevölkerung nicht zu erwarten. Es wird angenommen, dass der aktuell zu verzeichnende Rückgang auf die vermehrte Inanspruchnahme präventiver Maßnahmen zurückzuführen ist, wie bereits vor einigen Jahren von Grimm et al. postuliert wurde.<sup>4</sup>

Die Behandlung subgingivaler Flächen erfolgt traditionellerweise mittels Handinstrumenten, wie zum Beispiel dem Kürettensatz nach Gracey, und/oder schall- bzw. ultraschallgetriebenen Handstücken, wobei eine kombinierte Variante beider Behandlungsmethoden empfohlen wird.<sup>5,6</sup>

## Schallgestützte mikroabrasive Pulverstrahltherapie

Eine Weiterentwicklung dieser Instrumentierungsprinzipien stellt das von ACTEON/Satelec neu entwickelte Air-N-Go® easy-Gerät dar. Die als Air-Polishing bezeichneten Pulver-Wasser-Strahlgeräte sind bereits seit mehreren Jahren, sowohl im Rahmen der supragingivalen als auch der subgingivalen Anwendung, erfolgreich im Einsatz (Übersicht in Flemmig et al., Randomized controlled trial assessing efficacy and safety of glycine powder air polishing in moderate-to-deep periodontal pockets. J Periodontol, 2012. 83[4]:444–52). Die Indikationserweiterung auf den subgingivalen Bereich ermöglichte die Verwendung minimalinvasiver und damit gering abrasiver Pulversysteme und einem, für die Behandlung der infizierten Wurzeloberflächen, adäquaten Design des Kopfstückes.<sup>7</sup> Pulverstrahlssysteme wie das ACTEON Air-N-Go® easy (Abb. 1) konnten mit den entsprechenden Düsenaufsätzen (die Air-N-Go® Perio easy nozzle) als



Abb. 1: Perio easy®-Handstück mit Perio-Aufsatz F 10 120 verwendeten Pulver.



Abb. 2: Perio-Aufsatz F 10 120.

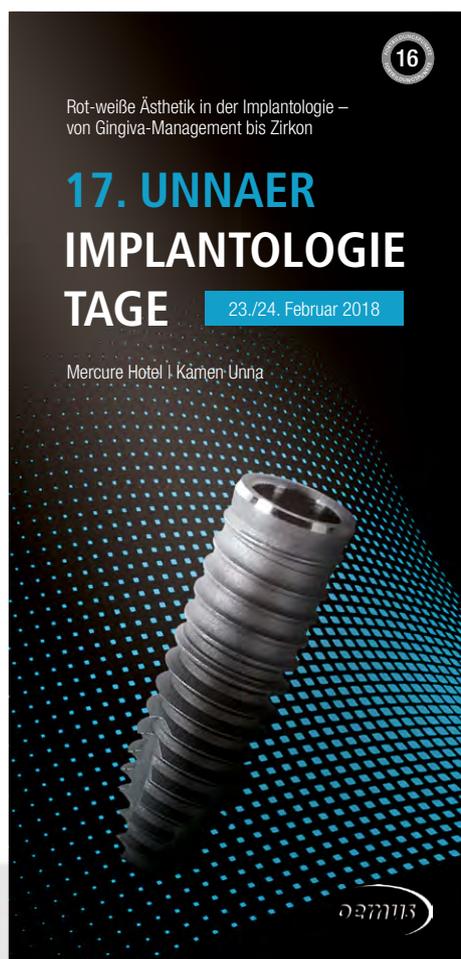
# 17. UNNAER IMPLANTOLOGIETAGE

23. und 24. Februar 2018  
Unna – Mercure Hotel Kamen Unna

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



[www.unnaer-implantologietage.de](http://www.unnaer-implantologietage.de)



## Thema:

Rot-weiße Ästhetik in der Implantologie –  
von Gingiva-Management bis Zirkon

## Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290  
[event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de) | [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

Faxantwort an **0341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zu den 17. UNNAER IMPLANTOLOGIE-  
TAGEN zu.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZMP 12/17

Tab. 1: Tabellarische Darstellung des Untersuchungsprotokolls der hier vorliegenden Studie.

Zeitpunkt	Baseline Messung (= T1)	Unmittelbar nach der Intervention (= T2)	6 Wochen nach der Intervention (= T3)	3 Monate nach der Intervention (= T4)
Klinische Untersuchung	X	–	X	X
Mikrobiologische Untersuchung	X	X	–	X
Therapie	X	–	–	–

neuste Weiterentwicklung der CFD-(Computational Fluid Dynamics-)Technologie die Forderungen an das Design erfüllen, welche ein schonendes Eindringen in den gingivalen Sulkus ermöglichen. Hierbei bringt die Perio easy-Kit-Düse, F10 120, die Technik durch das sog. „Shoehorn-Shape“-Design (Abb. 2) auf den neuesten Stand. Dieser Arbeitsaufsatz weist eine 20°-Neigung auf und ist für Sondierungstiefen bis 8mm indiziert. Die Behandlungsdauer wird pro behandelte Fläche mit fünf Sekunden angegeben. Die klinische Wirksamkeit der subgingivalen Anwendung einer gewebe-schonenden Pulverstrahltechnik wird durch eine breite Studienbasis belegt.<sup>7-13</sup> Aufgrund der extrem niedrigen

Abrasivität besteht kein Verletzungsrisiko für das umliegende Epithel. Auch die Gefahr einer Emphysembildung kann weitestgehend ausgeschlossen werden. Da die in der Studie verwendeten Pulver resorbierbar sind, verbleiben keine Pulverreste in der parodontalen Tasche, sodass auch Reizungen durch eingelagerte Fremdkörperpartikel ausgeschlossen werden können. Somit kann die Anwendung der Air-Polishing-Geräte mit den in der Studie verwendeten Pulverformen als risikoarm und geeignet für die Anwendung auf exponierten Wurzeloberflächen, allen dentalen Restaurationsmaterialien und auch Implantatoberflächen angesehen werden. Die in der Studie eingesetzten Air-Polishing-Geräte sollen eine höhere Therapieeffektivität bei der Behandlung von parodontalen Entzündungen erreichen als bisher in der Literatur nachgewiesen. Insbesondere ist von einer starken Reduktion der parodontopathogenen Keime auszugehen.

Monaten, die Veränderung der Sondierungstiefen und die Veränderung der subgingivalen Biofilmmzusammensetzung ausgewählt.

Im Zuge dieser Studie erfolgte ein Effizienzvergleich zwischen zwei subgingivalen Air-Polishing-Pulvern in der parodontalen Erhaltungstherapie. Als therapeutisches System wurde das Air-N-Go Perio® easy, der Firma ACTEON™, gewählt. Es wurden 30 Fälle über einen Zeitraum von drei Monaten nachuntersucht.

Vor Beginn, unmittelbar nach der klinischen Intervention und drei Monate nach der klinischen Intervention wurden die mikrobiologischen Parameter erhoben. Die Erhebung der klinischen Parameter erfolgte zu allen Zeitpunkten der kontrollierten Studie (Tab. 1). Für den mikrobiologischen Teil der Untersuchung wurden Proben mit Papierspitzen aus den zuvor definierten parodontalen Taschen entnommen und mittels einer molekularbiologischen Methode verglichen (Abb. 3).



### Zielstellung

Eine Reihe von bereits publizierten Vergleichsstudien zeigt die Wirksamkeit der Pulverstrahlensysteme anhand vergleichender klinischer und mikrobiologischer Effektivitätsergebnisse. Die vorliegende Untersuchung wurde als prospektive, mikrobiologische Vergleichsstudie angelegt. Als Bewertungskriterien wurden der Attachmentgewinn nach sechs Wochen und drei

### Materialien und Methoden

#### Patienten

In die Studie wurden 15 Patienten einbezogen, welche die Einschlusskriterien nach der Vorbehandlung erfüllten. Da die Studie im Split-mouth-Verfahren durchgeführt wurde, erfolgte hierdurch eine Fallzahlerhöhung von 15 auf 30 Fälle. Grundlage für die ethischen Erwägungen dieser klinischen Studie bildet die Deklaration von Helsinki (nach der Novellierung der 41. World Medical Assembly, Hongkong, September 1989). Die Durchführung der Studie wurde von der

Abb. 3: Subgingivale Probenentnahme mit sterilen Papierspitzen in Übereinstimmung mit Slots (1986) und Mombelli (1992).



Ethik-Kommission der Ärztekammer Westfalen-Lippe und der Westfälischen Wilhelms-Universität positiv votiert.

### Vorbehandlung

Nach Abschluss der Eingangsuntersuchung wurden alle Patienten in eine Vorbehandlung eingebunden. Die Patienten erhielten Mundhygieneinstruktionen und bedarfsentsprechend ein professionelles supragingivales Debridement im Zuge des konventionellen Recalls. Maximal drei Tage nach der Vorbehandlung erfolgte die therapeutische Intervention.

Die Vorbehandlung umfasste ein supragingivales Scaling und Polishing der Zahnoberflächen mit dem Air-N-Go SUPRA®.

### Studiendesign

Alle Patienten wurden derselben Therapiegruppe zugeordnet. Vor der Behandlung der beiden subgingivalen Bereiche erfolgte ein konventionelles, professionelles supragingivales Debridement im Zuge der PST. Zur besseren Vergleichbarkeit erfolgte die therapeutische Intervention im Split-mouth-Verfahren. Beide Quadranten einer Seite wurden unter Verwendung entweder mit einem Pulver auf Glycinbasis (Air-N-Go® Perio-Pulver, mittlere Korngröße von 28 µg), oder mit einem Pulver auf Erythritolbasis (AIR-FLOW® Pulver PLUS, mittlere Korngröße von 14 µg) behandelt. Der Effizienzvergleich der beiden verwendeten Pulverformen war das ausdrückliche Ziel der Studie.

Die Patienten wurden entsprechend dem Studiendesign in einem Split-mouth-Verfahren behandelt. Randomisiert erfolgte der Entscheid, welches Pulversystem auf welcher Seite (Q 1+4 oder Q 2+3), zum Einsatz kommen würde. Für die Durchführung der therapeutischen Intervention kamen zwei verschiedene Pulversysteme zum Einsatz. Eine Seite wurde mit einem Pulver auf Glycinbasis, dem Clinpro™ Glycine Prophy Powder von der Firma 3M ESPE, die andere Seite mit einem Pulver auf Erythritolbasis, dem AIR-FLOW® SUB+SUPRAGINIGVAL der Firma EMS, behandelt.

Alle Untersuchungen wurden gemäß dem in Tabelle 1 dargestellten Untersuchungsprotokoll durchgeführt. Die Untersuchungen wurden wie folgt festgelegt: „Prä“ ist der Zeitpunkt der Voruntersuchung und Vorbehandlung. Hier erfolgte die Selektion der geeigneten Patienten. „Baseline“ (BL) ist der Zeitpunkt 0 der Studie. Zu diesem Zeitpunkt erfolgte die klinische Intervention. Unmittelbar nach Intervention (naI), sechs Wochen (na6Wo) und drei Monate (na3Mo) nach Baseline erfolgten die Nachuntersuchungen. Im Folgenden werden diese Abkürzungen der einzelnen Untersuchungszeiträume benutzt.

### Mikrobiologie

Die bakteriologischen Untersuchungen (Grimm et al. 2005) erfolgten vor der Basisuntersuchung, unmittelbar nach der therapeutischen Intervention und drei Monate nach der therapeutischen Intervention in den beiden Untersuchungsgruppen durch die selektive Detektion der parodontopathogenen Markerbakterien mittels Bindung von Gensonden (Hybridisierung). Die

# Die perfekte Hygiene im Blick!

Die neodisher® Dental Produkte sorgen auch in Ihrer Praxis für beste Hygiene-Ergebnisse. Dr. Weigert ist die erste Wahl bei der maschinellen Aufbereitung von Dentalinstrumenten, wenn es um maximale Hygiene-Sicherheit geht.

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



Tab. 2: Tabellarische Darstellung der Gruppeneinteilung.

Gruppe 2	AIR-FLOW® SUB+SUPRAGINGIVAL, EMS
Gruppe 1	Clinpro™ Glycine Prophy Powder, 3M ESPE /Air-N-Go Perio® Pulver

Tab. 3: Tabellarische Darstellung des p-Wertes für die klinischen Parameter nach 12 Wochen.

Gemittelte Gruppe	STM	BOP	REZ	CAL
12 Wochen (p)	2,384 x e <sup>-7</sup>	1,907 x e <sup>-6</sup>	9,537 x e <sup>-7</sup>	0,0625

Tab. 4: Tabellarische Darstellung der Mittelwerte der untersuchten mikrobiologischen Parameter (x 10<sup>6</sup>) für die kombinierte Gruppe.

Gemittelte Gruppe	Baseline	nach Intervention	nach 3 Monaten
Aa	0	0	0
Tf	0,46000	0,03686	0,30543
Pg	1,03293	0,15191	0,72877
Td	0,26297	0,02493	0,12415
TBL	31,93300	14,01761	27,81447

subgingivale Probenentnahme (Abb. 3) erfolgte mit sterilen Papierspitzen in Übereinstimmung mit Slots (1986) und Mombelli (1992). Die Proben wurden immer vor Untersuchung der klinischen Parameter an vier Flächen des Untersuchungszahnes entnommen und gepoolt ausgewertet.

Molekularbiologische Tests wie der in unseren Untersuchungen verwendete iai PadoTest 4•5® (Abb. 4) des Instituts für Angewandte Immunologie (IAI, Schweiz) benutzen als Sonden synthetische DNAs komplementär zu den ribosomalen RNAs, um Bakterien, wie *A. actinomycetemcomitans* (Aa), *T. forsythensis* (Tf), *P. gingivalis* (Pg), *T. denticola* (Td), zu analysieren. Neben den Einzelnachweisen der Marker-

keime wurde zusätzlich die Gesamtkeimzahl (Total Bacterial Load, TBL) als Indikator für die parodontale Infektion ausgewertet.

**Ergebnisse**

**Demografische Daten**

Alle in die Untersuchung aufgenommenen Patienten (n = 15) verblieben den gesamten Beobachtungszeitraum von drei Monaten in der Studie. Die Anzahl der untersuchten Zähne blieb über den gesamten Beobachtungszeitraum konstant (n = 30). Insgesamt gab es eine Geschlechterverteilung von 46,6 Prozent männlich und 53,3 Prozent weiblich. Das mediane Alter betrug 56,5 Jahre, wobei

zum Zeitpunkt BL der jüngste Teilnehmer 40 und der älteste Teilnehmer 79 Jahre alt gewesen ist.

**Klinische Parameter**

Die kombinierte Gruppe wurde für die Vergleichsreihe t0-t1, t0-t3 für die mikrobiologischen Ergebnisse und für die Vergleichsreihe t0-t2, t0-t3 für die klinischen Ergebnisse betrachtet.

Die untersuchten Probezähne zeigten in beiden Gruppen eine signifikante Verbesserung der untersuchten klinischen Parameter (Tab. 3). Daraus lässt sich eine hohe Effektivität der gewählten Therapiemethode in Kombination mit jedem der untersuchten Pulver ableiten. Diese Erkenntnis bestätigt die zahlreichen In-vivo-Studien, welche



Abb. 4: iai PadoTest 4•5® Kit.

die Effizienz von mikroabrasivem Air-Polishing getestet haben.<sup>7-9,11,13-20</sup> Auffallend positiv entwickelten sich in beiden Gruppen das klinische Bild in Bezug auf Sondierungstiefe, Bleeding on Probing und gingivale Rezessionen. Diese Verbesserungen waren auch noch nach zwölf Wochen mit statistischer Signifikanz feststellbar (Tab. 3). Der Clinical Attachment Level, als kompositorischer Faktor, zeigte keine signifikante Veränderung über den Verlauf des ausgewählten Untersuchungszeitraumes.

**Mikrobiologische Parameter**

Untersucht wurden die Ergebnisse für die vier parodontalen Markerkeime *A. actinomycetemcomitans* (Aa), *T. forsythensis* (Tf), *P. gingivalis* (Pg), *T. denticola* (Td) und zusätzlich die Gesamtzahl der Markerkeime (TBL). Alle Angaben erfolgten jeweils in Millionen Erreger pro Milliliter Sulkusflüssigkeit. Im Vergleich der Entwicklung der mikrobiologischen Parameter in beiden Gruppen konnte ebenfalls zu keinem Zeitpunkt, für keinen der untersuchten Parameter, ein statistisch signifikanter Unterschied ermittelt werden. Die mikrobiologischen Ergebnisse für die Mittelwerte der betrachteten kombinierten Gruppe sind in Tabelle 4 zusammengefasst. Die Markerkeime sind zum Zeitpunkt t1 nicht mehr nachweisbar gewesen. Eine signifikante Reduktion der Markerkeime war bei allen Endpunkten festzustellen.

Eine statistisch signifikante Unterscheidung der beiden Pulver konnte in unserer Studie für keinen der untersuchten Parameter zu keinem Zeitpunkt gezeigt werden. Demnach konnten wir die Ergebnisse von Drago et al., welche in ihrer In-vitro-Studie eine signifikant bessere Wirkung des erythritolbasierten Pulvers zeigten, nicht bestätigen.<sup>21</sup>

**Schlussfolgerung**

In der hier durchgeführten kontrollierten Studie konnte mit der gewählten Behandlungstechnik eine Verbesserung sowohl der klinischen als auch mikrobiologischen Parameter erreicht werden. Durch das Studiendesign bedingt, stellten die unterschiedlichen, in dieser Studie verwendeten Pulver die Hauptvariable in unserer Versuchsreihe dar. Weder die Ergebnisse der mikrobiologischen noch der klinischen Untersuchung wiesen im Gruppenvergleich der verwendeten Pulver statistisch signifikante Unterschiede auf. Das subgingivale Air-Polishing als effiziente Alternative zu bereits länger etablierten Behandlungsmethoden konnte aufgrund der hohen Effektivität bestätigt werden. Zusätzliche Vorteile sind der geringe zeitliche Aufwand und der hohe Patientenkomfort. Da wir keine statistisch signifikanten Unterschiede in Bezug auf den Therapieerfolg im Vergleich der beiden Gruppen feststellen konnten, scheint das Erythritolpulver eine ebenbürtige Alternative zu dem schon länger etablierten Glycinpulver zu sein.



ACTEON Germany GmbH  
Infos zum Unternehmen

**INFORMATION**

**Univ.-Prof. Dr. med. dent. habil. W.-D. Grimm<sup>1,2</sup>**

**DGP-Spezialist™ für Parodontologie Dr. D. Meerman<sup>1,2</sup>**

**Dr. med. dent. M. A. Vukovic<sup>2</sup>**

*Einrichtung/Klinik/Praxis:*  
**<sup>1</sup>Universität Witten/Herdecke Parodontologie**

**<sup>2</sup>Praxisteam Hasslinghausen**  
Mittelstraße 70  
45549 Sprockhövel  
prof\_wolf.grimm@yahoo.de  
www.praxis-hasslinghausen.de

Univ.-Prof. Dr. med. dent. habil. W.-D. Grimm  
Infos zum Autor



Literaturliste





Antje Isbaner

© lightpoet/Shutterstock.com

## „Die Chemie bei den Materialien und im Entwicklerteam muss stimmen“

**INTERVIEW** Wie reagiert man als Dentalhersteller auf die Digitalisierung, regulatorische Hürden und immer kürzere Produktlebenszyklen? Im Interview erläutert Dr. Andreas Utterodt, Leiter Forschung und Entwicklung für Komposite bei Kulzer, welche Trends der Dentalmarkt erleben wird, worauf es bei der Entwicklung von Werkstoffen ankommt und was die zwischenmenschliche Zusammenarbeit damit zu tun hat.

**Herr Dr. Utterodt, Sie sind Experte für die Werkstoffentwicklung von Kulzer. Was sind Ihre Aufgaben?**

Meine wesentliche Aufgabe ist die Entwicklung von neuen sowie die Verbesserung von bestehenden Produkten. Dabei sind Komposite mein Spezialgebiet. Technologien für die Zahnheilkunde zu erschließen oder neue Materialbausteine zu finden, gehört ebenfalls dazu. Dabei ist die intensive Zusammenarbeit mit führenden Wissenschaftlern und Universitäten ein wichtiger Bestandteil.

**Wie finden Sie und Ihr Team neue Werkstoffe für dentale Anwendungen?**

Bei der Erschließung neuer Rohstoffe für die Dentalwelt hilft uns die Expertise unseres Mutterkonzerns Mitsui Chemicals sehr. Mehr als zehn Prozent der Mitarbeiter im Konzern arbeiten in der Forschungs- und Entwicklungsabteilung und besitzen viel Know-how in der Grundlagenchemie und Polymerforschung. Mit den japanischen Kollegen arbeiten wir eng zusammen – da

stimmt die zwischenmenschliche Chemie bei der Bearbeitung unserer komplexen Aufgaben. Aber auch das tiefgreifende Verständnis vom Zusammenwirken der molekularen Strukturen auf die Eigenschaften der Materialien spielt eine ganz wesentliche Rolle bei meiner Arbeit. Wir prüfen darüber hinaus vielversprechende Materialien in eigenen Laboren. Zusätzlich ist uns das kritische Feedback von externen Anwendern sehr wichtig. Zahnärzte und Zahntechniker bringen ihre Expertise in unseren regelmäßigen Beraterkreisen von Anfang an in die Produktentwicklung ein. Sie testen und bewerten die Innovationen.

**Welche Besonderheiten gibt es bei zahnärztlichen im Gegensatz zu zahn-technischen Produkten?**

Zahnärzte und Zahntechniker haben sehr unterschiedliche Arbeitsbedingungen mit Einfluss auf die Arbeitstechnik und die Materialauswahl. Zahnärzte müssen bei begrenztem Platz sowie schlechten Sichtverhältnissen im Mund situationsgerecht und zügig behandeln.

Da sind verträgliche und robust anwendbare Materialien mit sehr guten Leistungsmerkmalen gefordert. Bei Kompositen zum Beispiel achten wir neben einem hohen Materialstandard und Biokompatibilität insbesondere auf eine sichere Aushärtetiefe selbst mit schlechteren Blaulichtgeräten. Niedrige Schrumpfkkräfte und optimale Fließeigenschaften bei der Verarbeitung sind darüber hinaus ausschlaggebend. Zahn Technikern steht ein erweitertes Spektrum an Werkstoffen zur Verfügung. Hier zählt das Zusammenspiel der Komponenten: Es entscheidet über die Langlebigkeit einer Restauration. Insgesamt gilt: Der Informationstransfer von Zahnarzt zu Zahn Techniker ist dabei sehr wichtig. Welches Material im Mund des Patienten landet, kann beispielsweise für Allergiker entscheidend sein.

**Welche Werkstoffe liegen aus Ihrer Sicht im Trend oder besitzen besonders großes Potenzial für die Zukunft? Natürlich kommen durch die Digitalisierung ständig neue Werkstoffe auf den**



**Dr. Andreas Utterodt**, Leiter Forschung und Entwicklung für Komposite bei Kulzer. (Foto: © Kulzer)

Markt – zum Beispiel lichthärtende Kunststoffe für 3-D-Druck-Verfahren. Aber auch im Bereich Komposite sehe ich aufgrund ihrer Vielseitigkeit weiterhin großes Potenzial. Verbundwerkstoffe werden immer mehr Indikationen in der digitalen prothetischen Versorgung übernehmen. Im zahntechnischen Bereich stehen hochfeste keramische Werkstoffe für die prothetische Versorgung im Fokus, aber auch Hybridmaterialien sind inzwischen erstaunlich leistungsfähig.

**Sie sind Experte für Komposite. Was macht die Kulzer-Komposite Ihrer Meinung nach so beliebt?**

In den neu entwickelten Produkten stecken viele Jahrzehnte an Erfahrung und Leidenschaft. Kulzer brachte 1979 mit Durafill eines der ersten lichthärtenden Komposite auf den Markt und überzeugte mit der zahnfarbenen Innovation. Auch das Universalkomposit Charisma nutzen Anwender schon seit Anfang der 1990er-Jahre. Die Venus-Reihe mit den Nanohybridkompositen Venus Diamond und Venus Pearl ermöglicht dank komfortabler Anwendung in jeder Situation tolle Ergebnisse und lange Haltbarkeit.

**Woran arbeiten Sie derzeit mit Ihrem Team bei Kulzer und welche Herausforderungen sehen Sie bei der Entwicklung von Werkstoffen?**

Neben der kontinuierlichen Weiterentwicklung der genannten Komposite für die direkte Füllungstherapie spielt auch der Verbund eine entscheidende Rolle. Im direkten Kontakt mit dem Zahn wer-

den adhäsive Befestigungsmaterialien in Zukunft noch mehr an Bedeutung zum Schutz der Zahnhartsubstanz gewinnen. Die Komposite müssen dabei mit allen Generationen der Bonding-Materialien kompatibel sein und eine optimale Performance unterstützen. Die richtige Verarbeitung in ihrer Indikation wird in verschiedenen Leitlinien erfasst, so zum Beispiel in der S1-Handlungsempfehlung „Kompositrestaurationen im Seitenzahnbereich“.<sup>1</sup>

Oft sind es regulatorische Hürden, welche die Hersteller bei der Neuentwicklung einbremsen. Zudem wird der Wettbewerbsdruck größer und Produktlebenszyklen somit immer kürzer. Die Dentalindustrie sollte dabei jedoch den Anwender nicht aus den Augen verlieren. Deshalb setzen wir bei Kulzer auf ausgereifte Produkte, welche den Bedarf der Kunden umfassend abdecken. Da kann die Markteinführung schon mal etwas Zeit in Anspruch nehmen, doch bereiten die Werkstoffe auch länger Freude.

**Wie wichtig ist es, bei der Entwicklung von neuen Produkten das bestehende Sortiment im Blick zu behalten?**

Sehr wichtig. Wir wollen im System bleiben. So können wir die eigenen Materialien und Geräte optimal aufeinander abstimmen. Dabei arbeiten wir immer im offenen System, sodass Anwender keine Schwierigkeiten haben, wenn sie mal ein Gerät oder ein Produkt eines anderen Herstellers nutzen. Im Kulzer-System werden die einzelnen Arbeitsschritte und der Gesamtworkflow für den Anwender so effizienter gemacht.

## AUSZUG AUS DER S1-HANDLUNGSEMPFEHLUNG:

Nach dem aktuellen Stand der Literatur werden für direkte Kompositrestaurationen im kaulasttragenden Seitenzahnbereich folgende Indikationsempfehlungen abgegeben:

- Primärrestauration
- Klasse I- und Klasse II-Kavitäten einschließlich Ersatz (ein oder mehrere Höcker)
- Sekundärrestauration
- Versorgung wurzelkanalbehandelter Zähne (ein- oder zweiflächige Defekte), bei ausgeprägterem Substanzverlust (mod) ist eine Höckerüberkuppelung angezeigt
- Reparaturrestaurationen
- Aufbaufüllungen

Zudem eliminieren wir damit natürlich die ein oder andere Fehlerquelle und erhöhen die Anwendungssicherheit.

Um als Hersteller einen echten Mehrwert zu schaffen, kommt es also wirklich auf die abgestimmte Chemie an – sowohl zwischen den Materialien als auch in den Entwicklungsteams und Beraterkreisen. Nur so können Zahnärzte immer neue Wege in der Füllungstherapie gehen und ihre Patienten mit hochwertigen Materialien versorgen.

Quelle:

1 DGZ, DGZMK (Hg.), 2016. S1-Handlungsempfehlung (Kurzversion) Kompositrestaurationen im Seitenzahnbereich. Abrufbar unter: [www.dgzmk.de/uploads/tx\\_szdgzmkdocuments/kompositzbkurz.pdf](http://www.dgzmk.de/uploads/tx_szdgzmkdocuments/kompositzbkurz.pdf)

## INFORMATION

### Kulzer GmbH

Leipziger Straße 2  
63450 Hanau  
Tel.: 0800 4372522  
[www.kulzer.de](http://www.kulzer.de)

Infos zum Unternehmen



# Hybridkeramik vereint Materialvorteile von Keramik und Composite

**ANWENDERBERICHT** Hochästhetische Eigenschaften einer Keramik, kombiniert mit der Flexibilität von Composites, um die Kaukräfte zu „puffern“ – dies macht den Hybridkeramikblock GC CERASMART (GC) zu einer vielversprechenden Alternative unter den CAD/CAM-Materialien für die metallfreie Restauration in Zahnarztpraxis und Dentallabor. CERASMART ist für Dr. Jörg Weiler insbesondere für chairside hergestellte Inlays ein hervorragend zu verarbeitendes Material. Mit Blick auf die Biomechanik verfügt das Material über erstklassige Eigenschaften und kann auch durch seine gute Polierbarkeit punkten.

Den CAD/CAM-Hybridkeramikblock CERASMART verwende ich in unserer Praxis bereits seit Markteinführung und konnte ihn zuvor auch als „Testzahnarzt“ einsetzen. Der Block empfiehlt sich zur Herstellung von metallfreien, indirekten Restaurationen wie Inlays, Onlays, Veneers oder auch Vollkronen. CERASMART ist für mich kein keramisches Restaurationsmaterial im klassischen Sinn, sondern aufgrund seines Polymeranteils ein Composite. Das empfinde ich als Vorteil, da Composites im Vergleich zu Keramiken – insbesondere wenn sie industriell polymerisiert sind – in vielen physikalischen Eigenschaften dem Schmelz ähnlicher sind. So ist CERASMART unter Aspekten der Biomechanik meines Erachtens in bestimmten Indikationen den Keramiken vorzuziehen. Obwohl das ästhetische Ergebnis von Keramiken im Vergleich zu den Composite-Restaurationen in der Regel besser ist, wird dieser Nachteil dadurch ausgeglichen, dass CERASMART mit OPTIGLAZE color (GC) patientenindividuell veredelt werden kann.

## Anwendungserfahrungen

CERASMART wird bei mir als Standardversorgung für Inlays sowie für Abut-

mentkronen im Seitenzahnbereich genutzt; ferner verwende ich das Material auch für Kronen und Teilkronen bei unter Bruxismus leidenden Patienten mit natürlicher Bezahnung im Gebiss. CERASMART zeigt ein dem natürlichen Schmelz sehr ähnliches Abtragsverhalten. Gerade bei Abutmentkronen profitiert der Patient davon, dass gegenüber den vormals bei mir zum Einsatz kommenden, individuell geschichteten Composite-Verblendungen nunmehr die Versorgung mit CERASMART weniger aufwendig und damit kostengünstiger ist. Bei Standardsituationen im Kronen- und Teilkronenbereich verwende ich dagegen Materialien wie Lithium(di)silikat.

Vonseiten der Passgenauigkeit und der Schleifpräzision, also der Wiedergabe von „dünnen Details“ im Bereich der Präparationsgrenze, ist CERASMART für die Chairside-Restauration für mich aktuell der Goldstandard. Ein weiterer Grund, warum ich CERASMART gerne einsetze, ist seine hohe Biege- und Bruchfestigkeit – das Abplatzen von Höckerspitzen o.Ä. bei Funktionsbewegungen bzw. Knirschen trat bisher nicht auf.

Die Farbadaptation ist in Abhängigkeit von der Stumpffarbe bei den Inlays mit

den HT-Blöcken sehr gut. Bei Kronenversorgungen verwenden wir häufiger die LT-Blöcke, da sie mehr Chroma besitzen. Mithilfe der unterschiedlichen OPTIGLAZE color Farben ist es möglich, eine sehr haltbare und ästhetische Individualisierung vorzunehmen. Wer diese Möglichkeit der individuellen Veredelung mit den gebrauchsfertigen, lichthärtenden Charakterisierungsfarben nicht nutzen möchte, kann die Restauration chairside auch lediglich konventionell polieren. Das ist bei mir in der Regel bei Seitenzahnkronen und Inlays der Fall, wobei ich meist eine Universalpolierpaste verwende (eine Diamantpolierpaste ist meines Erachtens üblicherweise nicht erforderlich). Im Prämolarenbereich dagegen arbeite ich meist mit OPTIGLAZE color. Im Vergleich zur Fräszeit von Keramiken ist die Schleifzeit bei CERASMART um mindestens die Hälfte kürzer. Zeitersparnis bergen auch die Aufbereitungs- und Polierprozesse, da diese meist problemlos in weniger als 10 Minuten möglich sind.

## Fallbeispiel

Die 51-jährige Patientin stellte sich in der Praxis u. a. mit einer insuffizienten



**Abb. 1:** Ausgangssituation: Insuffiziente Amalgamfüllungen an Zahn 36 und 37. **Abb. 2:** Situation unmittelbar nach Präparation an Zahn 37 und gelegten Retraktionsfäden. Zahn 36 wurde mit einer direkten Composite-Restauration versorgt.



JOVIDENT

## 3 in 1 Trays Farbcodierte Abdruckklöfel

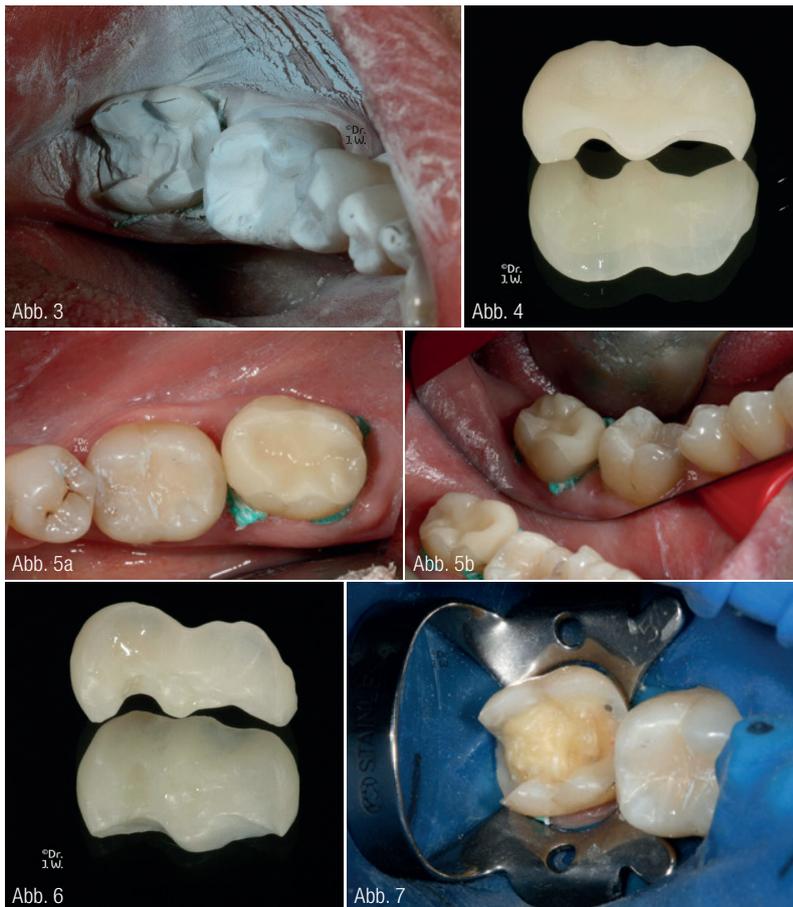
- Robustes widerstandsfähiges Plastik
- Speziell entwickelte Wände für noch mehr Stabilität
- Qualitativ hochwertiges reißfestes Netz
- Große Occlusionsebene
- Zum Einmalgebrauch
- CE - ISO
- Packungsgrößen:  
Je nach Modell 28, 32, 36  
oder 48 Stück/Beutel



Tel.: +49 (203) 60 70 70 • [info@jovident.com](mailto:info@jovident.com)  
[www.jovident.com](http://www.jovident.com)



Erhältlich in:  
Full Arch ● (blau)  
Anterior ● (lila)  
Quadrant ● (gelb)  
Posterior ● (grün)  
Sideless ● (weiß)



**Abb. 3:** Puderung der Situation als Vorbereitung für die digitale Abformung. **Abb. 4:** Geschliffenes Werkstück. **Abb. 5a und b:** Anprobe. **Abb. 6:** Ausgearbeitetes und poliertes CERASMART-Inlay vor der Zementierung. **Abb. 7:** Kofferdam als vorbereitende Maßnahme zur Zementierung.

Amalgamfüllung an Zahn 37 und dem Wunsch nach einer Inlayversorgung vor (Abb. 1). Nach Aufklärung über die verschiedenen Versorgungsmöglichkeiten entschied sich die Patientin gegen eine Composite-Füllung; ein Goldinlay war weder aus ästhetischen Gründen noch mit Blick auf die Kavitätendimension indiziert. Stattdessen wünschte sie ein zahnfarbendes Inlay. Hierbei fiel die Materialwahl auf CERASMART; eine Vollkeramik wäre ebenso möglich gewesen, schied aber aus Kostengründen aus.

Zunächst erfolgten Leitungsanästhesie (Ultracain DS) und der herkömmliche Arbeitsprozess einer Chairside-Restoration mit Präparation nach den bekannten Regeln für CERASMART-Inlays<sup>1</sup> (Abb. 2). Zur Vorbereitung der optischen Abformung mit der Bluecam (Sirona) kamen die grünen Ultrapak-Fäden (Ultradent Products) und zur Blutstillung ViscoStat (Ultradent Products) zum Einsatz. Außerdem wurde das Arbeitsfeld gepudert (Abb. 3). Nach der Berechnung der digitalen Modelle und der vir-

tuellen Konstruktion des Inlays im Softwareprogramm inLab 4.2 wurde dieses in der MC XL-Schleifeinheit aus dem ausgewählten CERASMART-Block A 2 HT 14 herausgeschliffen (Abb. 4). Unmittelbar nach dem Versäuern der Anstichstelle mit einem feinkörnigen Diamanten (roter Ring) erfolgte die Anprobe (Abb. 5a, b). Für die Hochglanzpolitur wurde die Universalpolierpaste Zauberglanz (Oertel Dental) mit Ziegenhaarbürstchen und Wollschwabbel verwendet (Abb. 6). Statt der Option der okklusalen Nachbearbeitung sowie der Politur mit der DiaPolisher Paste kann laut Herstellerempfehlungen nach der Ausarbeitung auch die Charakterisierung mit der Farbglasur OPTIGLAZE color erfolgen, worauf im vorliegenden Fall jedoch verzichtet wurde.

Anschließend wurde für die adhäsive Befestigung des Inlays zunächst gemäß der CERASMART-Gebrauchsanweisung das Werkstück durch Sandstrahlen ( $\text{Al}_2\text{O}_3$ , 50µm, 1,5bar) vorbereitet. Alternativ besteht die Möglichkeit, die Restauration mit 5%iger Flusssäure zu



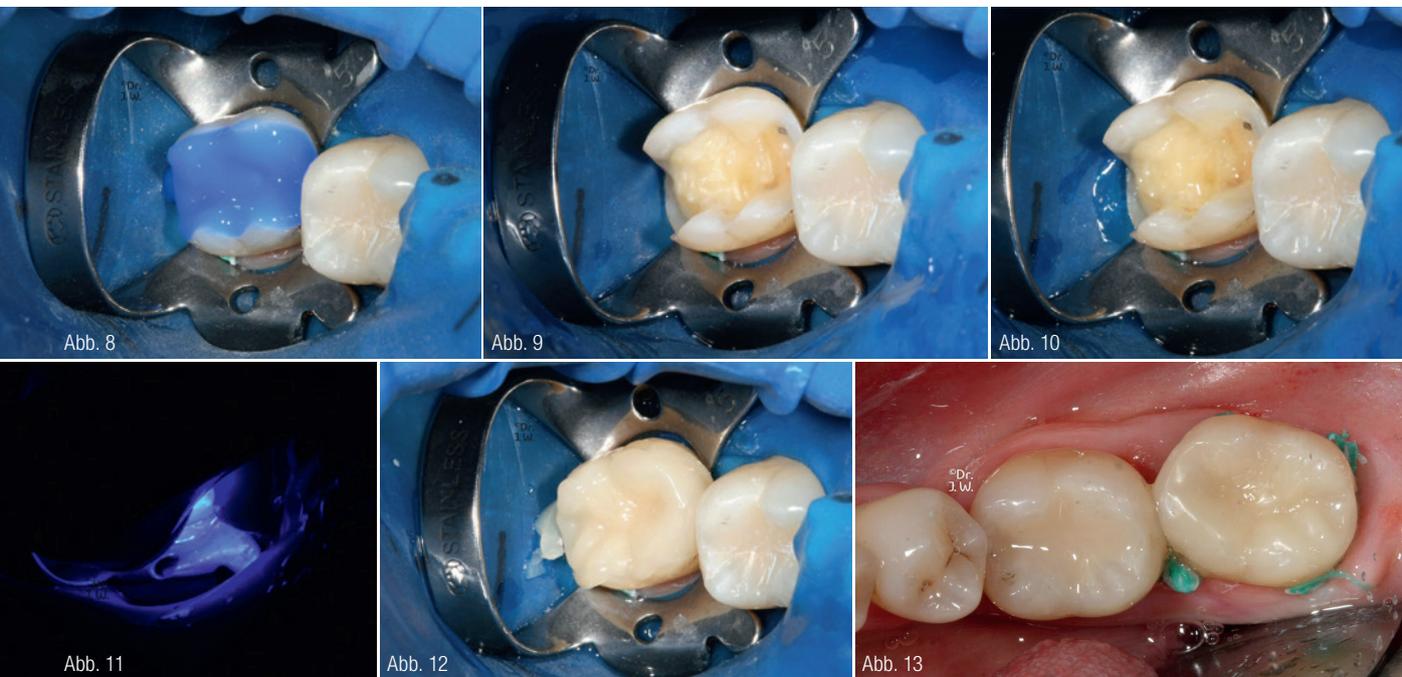


Abb. 8: Anätzen mit 37%iger Phosphorsäure. Abb. 9: Trocknung. Abb. 10: Situation nach Auftrag des Bondings. Abb. 11: Polymerisation. Abb. 12: Eingesetztes Inlay. Abb. 13: Zustand nach Abnahme des Kofferdams und Entfernung der Zementreste.

behandeln. Die weitere Vorgehensweise sieht gemäß Herstellerprotokoll den Auftrag eines Silan-Haftvermittlers (CERAMIC PRIMER II oder G-Multi PRIMER; GC) vor. Ich selbst bevorzuge im Off-Label-Use nach dem Sandstrahlen statt der Silanisierung mit CERAMIC PRIMER II den Auftrag eines Adhäsivs (Peak Universal; Ultradent Products) als Verbund zum Kunststoffanteil der Matrix in CERASMART.<sup>2</sup> Im Anschluss an die Vorbereitung des Inlays erfolgten das Anlegen des Kofferdams (Abb. 7) und die Konditionierung der Kavität mit Phosphorsäure (Ultra-Etch Ultradent Products) für 30 Sekunden in Total-Etch-Technik (Abb. 8), das Absprayen der Säure und Trocknung (Abb. 9). Das anschließend aufgetragene Bonding (ebenfalls Peak Universal) wurde nach der Applikation mit dem Luftbläser stark verblasen und dann polymerisiert (Abb. 10 und 11). Schließlich wurde das Inlay im Off-Label-Use mit dem lichthärtenden fließfähigen Composite G-ænial Universal Flo (GC) eingesetzt (Abb. 12). Ein rein lichthärtendes Material ohne

gleichzeitige Selbsthärtung bietet mir hier den Vorteil, dass ich eine ausreichende Zeitspanne zur Säuberung insbesondere des Approximalraumes habe, bevor die Polymerisation gestartet wird. Lichthärtende Materialien bevorzuge ich immer dann, wenn eine geringe Restauraionsstärke vorliegt, die eine Polymerisation durch das Material hindurch erlaubt. Voraussetzung ist entsprechend hohen Leistung der Polymerisationslampe trotz des Energieverlustes durch das Restaurationsmaterial noch eine vollständige Aushärtung des Composites gewährleistet ist (Abb. 13). Zum Behandlungsabschluss (Abb. 14) integrierte sich das Inlay gut in das natürliche Umfeld und auch drei Monate später überzeugte die Neuversorgung (Abb. 15).

#### Fazit

CERASMART ist für mich insbesondere für die Chairside-Anwendung ein hervorragend zu verarbeitendes Material mit

aus Sicht der Biomechanik erstklassigen Eigenschaften. Es besticht zudem durch seine gute Polierbarkeit. Ohne großen technischen und zeitlichen Aufwand ist es damit möglich, eine hochästhetische und patientenindividuelle Lösung anzubieten.

#### Quellen:

- 1 Frankenberger, R. et al.: Präparationsregeln für Keramikinlays und -teilkronen unter besonderer Berücksichtigung der CAD/CAM-Technologie. *teamwork* 2007; 10 (6): 684–690.
- 2 Devigus, A., Werling, G., Kern, M.: Hybridkeramik – Frakturresistenz durch Elastizität. *DZW Zahntechnik* Oktober 2012: 6–8.

## INFORMATION

### Dr. Jörg Weiler

Zahnarztpraxis Rodenkirchen  
Dr. Gereon Josuweck &  
Dr. Jörg Weiler  
Ringstraße 2b  
50996 Köln  
[www.josuweck-weiler.de](http://www.josuweck-weiler.de)

Infos zum Autor



GC Germany GmbH  
Infos zum Unternehmen



Abb. 14: Die fertige Restauration. Abb. 15: Drei Monate nach Behandlungsabschluss passt sich die Versorgung gut in die natürliche Umgebung ein.

# ZAHNHEILKUNDE 2018

ONLINE-ANMELDUNG/  
KONGRESSPROGRAMM



13. und 14. April 2018  
Mainz – Hilton Hotel Mainz

[www.zahnaerztag-rheinland-pfalz.de](http://www.zahnaerztag-rheinland-pfalz.de)



## Thema:

Der Zahnarzt als Arzt

## Veranstalter:

Landeszahnärztekammer Rheinland-Pfalz  
Langenbeckstraße 2 | 55131 Mainz  
Tel.: 06131 96136-62 | Fax: 06131 96136-89  
[www.lzk.de](http://www.lzk.de)

## Organisation/Anmeldung:

OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig  
Tel.: 0341 48474-308 | Fax: 0341 48474-290  
[event@oemus-media.de](mailto:event@oemus-media.de) | [www.oemus.com](http://www.oemus.com)

## Faxantwort an 0341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zur ZAHNHEILKUNDE 2018 zu.

\_\_\_\_\_  
Titel, Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail-Adresse (Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

ZMP 12/17

# Natürlich wirkende Kompositfüllungen

**ANWENDERBERICHT/HERSTELLERINFORMATION** Verbesserte Materialien und Instrumente ermöglichen heute natürlich wirkende Zahnfüllungen. Die modernen Kompositssysteme haben ähnliche optische Merkmale wie die Zahnschmelz, die sie ersetzen.<sup>1</sup> Aus Kompositen mit dunkler Opazität und Fluoreszenz lässt sich das Dentin gut reproduzieren.<sup>2</sup> Der Schmelz wird am besten durch Materialien mit höherer Transluzenz und Opaleszenz ersetzt, die der Zahnoberfläche ein realistisches Aussehen verleihen.<sup>3</sup> Bei einer Schichtung mehrerer, in Bezug auf Farbton, Sättigung (Chroma) und Helligkeit unterschiedlicher Farben wirkt der Zahn stärker dreidimensional.<sup>4</sup> Hierbei gibt es verschiedene Techniken, d. h. die Komposite können in zwei, drei oder mehr Schichten appliziert werden. Diese Tatsache kann durchaus vorteilhaft sein.



Abb. 1

Ein vor Kurzem auf dem Dentalmarkt präsentierter neuer Hartschmelzlasers (Abb. 1, LiteTouch, AMD LASERS) ermöglicht es, Zähne meist schnell ohne Anästhesie zu präparieren.<sup>5</sup> Vor allem bei kleineren bis mittelgroßen Kavitäten kann dabei häufig auf die Lokalanästhesie verzichtet werden. Die Anwendungsmöglichkeiten neuer Materialien und Technologien sind vielfältig und sollen im Folgenden genauer betrachtet werden.

## Geschichtete Füllungen

Mit geschichteten Füllungen lässt sich die Optik natürlicher Zähne im ästhetisch sensiblen Frontzahnbereich gut nachahmen. Die Füllungsmaterialien sollten die ersetzte Zahnschmelz naturgetreu reproduzieren. Der tiefste Füllungsteil sollte dabei dunkler und opaker sein und eine sehr hohe Farbsättigung aufweisen. Leider gibt es nur wenige dentinfarbene Kompo-

site, die wirklich der Farbe von Dentin entsprechen. Sehr intensiv gelb/braun gefärbte Materialien wären hier nötig.<sup>6</sup> Eine exzellente Reproduktion natürlicher Zahnschmelz erlaubt das Kompositensystem Aura (SDI) (Abb. 2). Es umfasst erst nur zwei Materialien, zum Ersatz von Dentin und Schmelz, wurde aber dann durch eine optionale mittlere Schicht ergänzt. Diese dämpft die intensive Farbsättigung der Dentinmasse und sorgt so für eine harmonischere Kombination der Füllungsfarben. Zudem ist dank dieser Schicht die exakte Stärke der Dentin- und Schmelzschichten weniger kritisch. Die Dentinfarben D6 und D1 bis D7 stimmen mit keinem Standard-Farbsystem überein, sondern unterscheiden sich in der Intensität ihrer Sättigung. Beim Füllungsaufbau sollte das Material immer heller, transluzenter und opaleszenter werden und mit immer kleineren Partikeln gefüllt sein. Als optionale Zwischenschicht bietet das Aura-System ein multifunktionales Komposit in den Farben MC2 bis MC5. Die abschließende Schmelzschicht bildet ein in drei Farben, E1 bis E3, erhältliches mikrogefülltes Komposit. Es ist transluzent und gut polierbar.

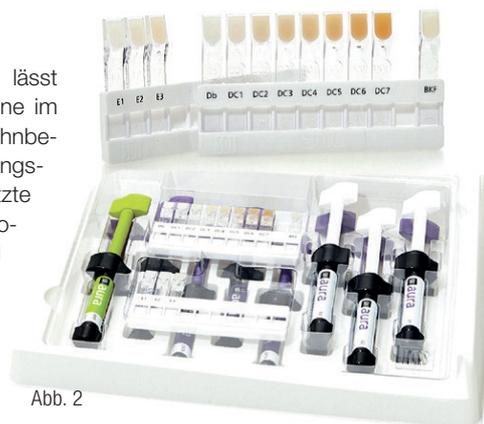


Abb. 2

## Fallbeispiel dreischichtiger Kompositfüllungen

Ein 15-jähriger Patient erschien in unserer Praxis mit zapfenförmig fehlgebildeten seitlichen Schneidezähnen und rotierten Eckzähnen im Oberkiefer (Abb. 3). Seine Mutter wünschte, dass die Lücken zwischen den Zähnen geschlossen werden. Eine Messung der Zahngrößen ergab, dass die mittleren Schneidezähne relativ zum Gesicht eine normale Größe hatten. Die Breite der seitlichen Schneidezähne sollte 70 Prozent der Breite der mittleren Schneidezähne in der frontalen Ansicht betragen. Für die Eckzähne waren wiederum 70 Prozent der Breite der seitlichen Schneidezähne vorgesehen. Dies basiert auf den Empfehlungen für eine harmonische Gestaltung des Lächelns anhand der „RED Proportion“, nach der bei der Breite von Frontzähnen in der frontalen Ansicht die Proportionen von mesial nach distal jeweils konstant bleiben sollten.<sup>7</sup> Das Bild mit der Schablone zeigt, wie weit die seitlichen Schneidezähne und die Eckzähne vergrößert werden können, um ein wohlproportioniertes und mit dem Gesicht harmonisierendes Lächeln zu schaffen (Abb. 4).<sup>8</sup> Zunächst wurde am oberen rechten Eckzahn mit einem sehr feinen Diamantinstrument (201.3VF, Premier Dental) die zu versorgende Fläche aufgeraut. Danach wurde die gesamte Fläche mit Phosphorsäure 20 Sekunden angeätzt, gründlich gespült und getrocknet. Ein Universaladhäsiv (All-Bond Universal, BISCO Dental) wurde 20 Sekunden einmassiert und nach Verblasen des Lösungsmittels lichtgehärtet. Darauf wurde als erstes Inkrement die Dentinschicht aufgetragen. Diese war dunkler als die gewünschte Füllungsfarbe, aber auch opaker, um zu



Abb. 3

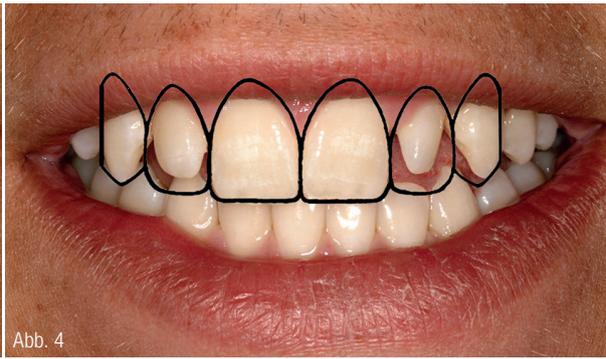


Abb. 4

verhindern, dass Licht durch die ganze Füllung durchscheint und diese dadurch grau aussieht. Verwendet wurde hier die Dentinmasse D6 (Aura, SDI), die dem natürlichen Dentin farblich am nächsten kam (Abb. 5). Als zweites Inkrement folgte die multifunktionale Kompositfarbe MC3 (Aura, SDI) (Abb. 6). Dieses Inkrement wurde durch Charakterisierung mit weißer, oranger und brauner Malfarbe (Shade Modification Tints, SDI) an die Farbmuster der Nachbarzähne angepasst. Mit der flächendeckenden Applikation der Schmelzschicht in der

Farbe E1 wurde die Füllung dann voll-anatomisch fertiggestellt (Abb. 7). Zur Ausarbeitung dienten Diamanten und Hartmetallfinierer. Nach dem Finieren und Polieren des rechten Eckzahns wurde der rechte seitliche Schneidezahn in ähnlicher Weise versorgt (Abb. 8). Es folgten der linke Eckzahn und der linke seitliche Schneidezahn (Abb. 9).

**Erbium:YAG-Laser**

Erbium-Laser geben an die wasserhaltige Zahnoberfläche gepulste Energie

ab, die das Wasser verdampft und dabei die umgebende Zahnschicht abträgt. Die Präparation erfolgt durch eine Reihe gepulster Energie-Emissionen, die an vielen kleinen, punktförmigen Stellen am Zahn Substanz entfernen (Abb. 10). Der Effekt ist sehr oberflächlich, mit geringer Vibration und Wärmeentwicklung.<sup>9</sup> Ein großer Vorteil der Erbium-YAG-Präparation ist, dass kaum oder gar nicht anästhesiert werden muss. Wichtig ist dabei, in der ersten Minute mit sehr niedriger Energie zu arbeiten, um die Pulpa so zu konditionieren, dass

ANZEIGE

**Praxistage  
Parodontologie 2018**

Eine Fortbildung für das gesamte Praxisteam

Online-Anmeldung/  
Kursprogramm



www.paro-seminar.de



**Termine**

23./24. Februar 2018 in Unna  
(Mercure Hotel Kamen Unna)  
Hauptkongress:  
17. Unnaer Implantologietage

12./13. Oktober 2018 in München  
(Holiday Inn Munich Westpark)  
Hauptkongress:

9. Münchener Forum für Innovative Implantologie

9./10. November 2018 in Essen  
(ATLANTIC Congress Hotel Essen)  
Hauptkongress:

8. Essener Implantologietage

**Kursgebühren**

**FREITAG**

Zahnärzte/-innen 195,- € zzgl. MwSt.  
Zahnärztliches Personal 99,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale\* 39,- € zzgl. MwSt.

**SAMSTAG**

Zahnärzte/-innen 250,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale\* 39,- € zzgl. MwSt.

**FREITAG UND SAMSTAG**

Zahnarzt 395,- € zzgl. MwSt.  
Tagungspauschale\* 78,- € zzgl. MwSt.

\* Die Tagungspauschale beinhaltet die Pausenversorgung, Tagungsgetränke und ist für jeden Teilnehmer verbindlich zu entrichten.

**Faxantwort an  
0341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm für die Kursreihe  
**Praxistage Parodontologie 2018** zu.

Titel, Name

Vorname

E-Mail (Bitte angeben! Für die digitale Zusendung des Programms.)

Stempel

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Tel.: 0341 48474-308 · event@oemus-media.de



die Präparation nicht zu unangenehm wird. Hier ist die niedrigste zur Präparation geeignete Energie die beste; sie wird über Pulsfrequenz und Leistungsstufe eingestellt. Das Laser-Handstück berührt den Zahn bei der Präparation nicht. Der optimale Abstand zum Zahn lässt sich am besten daran erkennen, dass die Pulse am lautesten zu hören sind. Man bewegt das Handstück ständig und beobachtet dabei den Substanzabtrag (Abb. 11). Ideal ist eine Prä-

paration parallel zur Zahnoberfläche. Dieses Verfahren kann zwar länger dauern als die konventionelle Präparation mit dem Schnellauf-Winkelstück, aber da zugleich die Wartezeit bis zur Wirkung der Anästhesie entfällt, können kleinere Füllungen oft gleich bei der Routinekontrolle gelegt werden, sodass kein zusätzlicher Termin nötig ist. Laser eignen sich für die meisten Präparationen in der Füllungstherapie, besonders bei Kavitäten der Klassen I, III und V.

**Klinische Anwendung eines Hartschmelzlasers bei erodierten Schneidezähnen und zweischichtiger Versorgung mit Komposit**

Einige Hersteller bieten zweischichtig anwendbare Komposite an. Manche kombinieren eine dunkle, hochchromatische Dentinmasse mit einer transluzenten Schmelzmasse, und andere ein eher opakes, universelles Material. Ein





Abb. 20



Abb. 21



Abb. 22



Abb. 23



Abb. 24



Abb. 25

Beispiel für die letztere Variante ist Mosaic (Ultradent) (Abb. 12). In unserer Praxis erschien ein 27-jähriger Patient mit erodierten und verfärbten Schneidezähnen (Abb. 13). Er wollte in wenigen Monaten heiraten und machte sich Gedanken über das Aussehen seiner Zähne auf den Hochzeitsfotos. Das neue Zwei-Komponenten-Kompositensystem mit Universal- und Schmelzmasse wurde einprobiert und geschichtet, um die richtigen Farben zu bestimmen (Abb. 14). Dann wurden mit dem Laser die betroffenen Bereiche der Fazialflächen der beiden mittleren Schneidezähne und des linken seitlichen Schneidezahns präpariert (Abb. 15). Die linken Schneidezähne wurden zweischichtig restauriert. Zur Ausarbeitung dienten ein sehr feiner flammenförmiger Diamant (NeoDiamond 3512.10, Microcopy), ein Hartmetallfinierer (NeoCarbide ET9, Microcopy), ein weiterer Finierer (Enhance, Dentsply Caulk) sowie zwei Polierer (DiaComp Feather Lite Medium und Fine Composite Polishers, Brasseler). Der rechte mittlere Schneidezahn wurde mit Komposit (Mosaic, Ultradent) in der Universalfarbe A3 (Abb. 16) und der Schmelzfarbe ET (Abb. 17) aufgebaut. Dann wurde äh-

lich wie vorher ausgearbeitet, finiert und poliert (Abb. 18).

#### Klinische Anwendung eines Hartschmelzlasers bei Klasse V-Abfraktionen und dreischichtige Versorgung mit verschiedenen Kompositen

Manchmal lässt sich durch eine Schichtung von Kompositen verschiedener Hersteller am besten eine naturgetreue Füllung schaffen. Ein 52-jähriger Patient erschien in unserer Praxis mit starken Abfraktionen (Abb. 19). Nach der Einprobe diverser Komposite wurde beschlossen, die Defekte dreischichtig mit drei verschiedenen Kompositen zu versorgen (Abb. 20). Zuerst wurde der Molar mit dem Laser präpariert und restauriert. Dann wurden die zwei Prämolaren mit dem Laser präpariert (Abb. 21).

Als erste Schicht diente eine Dentinmasse in der Farbe D7 (Aura, SDI) (Abb. 22). Es folgte eine Schicht aus einem konventionellen Universalkomposit (TPH Spectra, Dentsply) in der Farbe A3 (Abb. 23). Die Schmelzschicht bildete ein Komposit mit sphärischen Füllern (Estelite Sigma Quick,

Tokuyama) in der Farbe A2 (Abb. 24). Die Füllungen wurden ausgearbeitet, finiert und poliert (Abb. 25).

#### Fazit

Zähne sind aus unterschiedlichen Komponenten aufgebaut. Für natürlich wirkende Füllungen sollten Materialien verwendet werden, die ähnliche optische Merkmale wie die echte Zahnschmelz haben. Die besten Resultate gelingen, wenn man Komposite je nach der individuellen Situation, auf der Basis ihrer physikalischen Eigenschaften sowie ihrer Opazität bzw. Transluzenz, auswählt. Die Präparation mit dem Hartschmelzlasers kann dabei sehr hilfreich sein und den Patientenkomfort erhöhen. Dass hier oft auf die Anästhesie verzichtet werden kann, ist ein großer Vorteil im Hinblick auf ein zeiteffizientes Arbeiten. Neue Technologien und Materialien können also die Wirtschaftlichkeit der Praxis und die Zufriedenheit von Zahnarzt und Patient deutlich steigern.

Der Beitrag wurde in englischer Sprache in der April-Ausgabe 2017 von *oral health* erstveröffentlicht.

#### INFORMATION

**Daniel H. Ward, DDS**  
1080 Polaris Pkwy 130  
Columbus, OH 43240, USA  
www.drward.com

**SDI Germany GmbH**  
Hanststraße 85  
51149 Köln  
Tel.: 0800 1005759

**„DIE BESTEN RESULTATE GELINGEN, WENN MAN KOMPOSITE JE NACH DER INDIVIDUELLEN SITUATION, AUF DER BASIS IHRER PHYSIKALISCHEN EIGENSCHAFTEN SOWIE IHRER OPAZITÄT BZW. TRANSLUZENZ, AUSWÄHLT.“**

# R2C™ The Root to Crown Solution



Abb. 1: Ein Komplettsystem für jeden Einzelschritt einer Wurzelkanalbehandlung bis zum finalen koronalen Verschluss bietet die R2C-Solution.

Dr. Christian Ehrensberger

## Nach der Endo ist vor der Post-Endo

**HERSTELLERINFORMATION** Die Schaffung der Zugangskavität, die Anlegung des Gleitpfads, die Aufbereitung des Wurzelkanals, Spülung und Desinfektion sowie die Obturation verbindet jeder mit dem Begriff einer endodontischen Therapie. Doch letztendlich kann man von einer adäquaten zahnmedizinischen Versorgung von der Wurzel bis zur Krone erst dann sprechen, wenn die Behandlung mit der dichten Versiegelung und koronalen Restauration abgeschlossen wurde.

Die Auffassung, beide Seiten der Medaille – der endodontische und der restaurative Teil der Behandlung – hätten für den Gesamterfolg eine entscheidende Bedeutung, leuchtet nicht nur unmittelbar ein, sondern ist auch bewiesen. Denn unter anderem ging, nach den Ergebnissen einer Studie von Ray und Trope<sup>1</sup>, die Erfolgsquote von Zähnen mit röntgenologisch einwandfreier Wurzelkanalobturation bei schlechter koronaler Restauration von circa 90 auf 44 Prozent zurück. Bestätigt wird dieses Ergebnis in einem systematischen Review und einer Metaanalyse von Gillen et al.<sup>2</sup> Demgemäß stellten sich die besten klinischen Resultate bei einer ad-

äquaten Wurzelkanalbehandlung in Kombination mit einer adäquaten restaurativen Behandlung ein. Darum hat Dentsply Sirona sein System R2C als integriertes endodontisch-restauratives Step-by-step-Vorgehen konzipiert – Schritt für Schritt sicher zum klinischen Erfolg. Das Zusammenspiel von aufeinander abgestimmten Instrumenten und Materialien verleiht diesem Verfahren seine Zuverlässigkeit. Dem Zahnarzt gibt es die volle Kontrolle von der Eröffnung der Kavität und dem Anlegen des Gleitpfads bis zur Aufbereitung und Obturation des Wurzelkanals und schließlich zum direkten oder indirekten Wiederaufbau der Krone.

### Diagnose und Therapieplanung

Den Startpunkt für den endodontischen Eingriff stellt eine gute Diagnose dar – idealerweise an einer Behandlungseinheit wie Teneo mit integrierten Endo-Funktionen. Insbesondere bei komplexen Fällen sorgt zudem die 3D-Endo-Software für beste Voraussetzungen. Auf Basis von 3D-Röntgendaten erhält der Behandler dank dieses digitalen Tools verlässliche Antworten auf Fragen zur Anzahl der Wurzelkanäle oder zu ihrer Anatomie – eine effektive Unterstützung bei der Behandlungsplanung. Besonders bei komplexen Fällen erweist sich die 3D-Endo-Software als ein präzises Mittel zur Planung der Behandlung und somit als ein entscheidender Vorteil.

Auch lässt sich der Patient unter Verwendung des Software-Supports enger in die Therapieplanung einbinden – und das von Anfang an. Und der informierte Patient wird in der Regel eine höhere Akzeptanz gegenüber notwendigen zahnärztlichen Eingriffen zeigen.

### Rotierendes Instrumentarium: jüngste Generation mit Vorteilen

Je nach der Wurzelkanalanatomie kann der Behandler innerhalb des R2C-Systems gezielt auf geeignete Feilensysteme zurückgreifen. Bei einer komplexen Wurzelkanalanatomie bei-

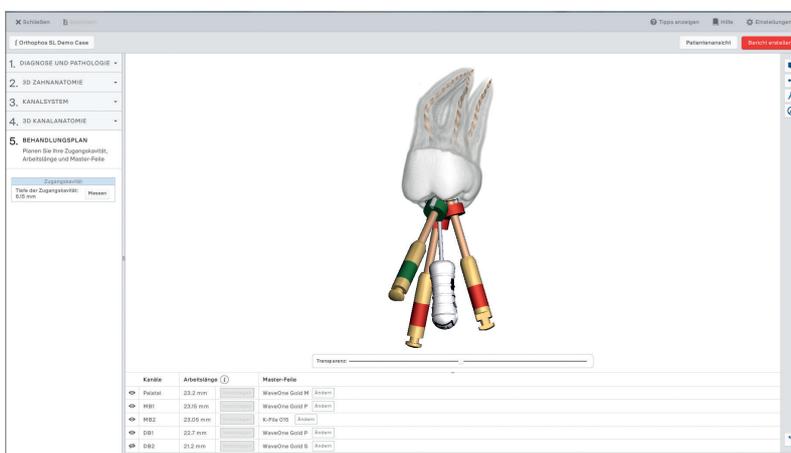


Abb. 2: Mithilfe der 3D-Endo-Software lassen sich auf Basis von 3D-Bilddaten sowohl die Zugangskavität als auch die benötigten Instrumente im Voraus exakt planen.

# BESTELLSERVICE

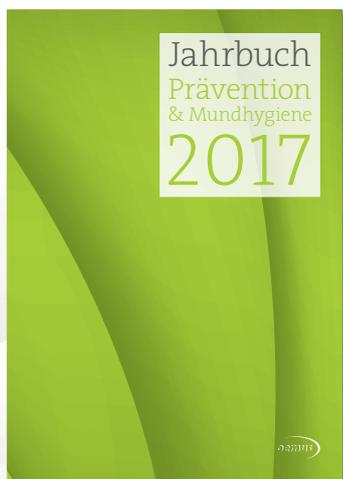
Jahrbuchreihe 2017/2018

Interdisziplinär und nah am Markt

BESTELLUNG AUCH  
ONLINE MÖGLICH



www.oemus-shop.de



**WEIHNACHTS-  
AKTION**  
Preis pro Jahrbuch  
ab **34,- €\***  
statt ab 49,- €

Gültig bis 31.12.17.

Fax an **0341 48474-290**

Senden Sie mir folgende Jahrbücher zum angegebenen Preis zu:

(Bitte Jahrbücher auswählen und Anzahl eintragen.)

_____	Digitale Dentale Technologien 2017	34,- Euro (statt 49,- Euro)*
_____	Endodontie 2018	34,- Euro (statt 49,- Euro)*
_____	Implantologie 2017	48,- Euro (statt 69,- Euro)*
_____	Prävention & Mundhygiene 2017	34,- Euro (statt 49,- Euro)*
_____	Laserzahnmedizin 2017	34,- Euro (statt 49,- Euro)*

\*Preis pro Exemplar, zzgl. MwSt. und Versandkosten. Entsiegelte Ware ist vom Umtausch ausgeschlossen.

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
Straße/PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Unterschrift

\_\_\_\_\_  
Stempel

ZMP 12/17



Abb. 3: Das reziprok arbeitende 1-Feilen-System WaveOne Gold umfasst seit Neuestem auch die passende Gleitpfadfeile WaveOne Gold Glider.

spielsweise stellt das 1-Feilen-System WaveOne Gold mit reziproker Bewegung eine gute Wahl dar. Dank der patentierten Gold-Wärmebehandlung bietet es zusätzliche Flexibilität und Widerstand gegen zyklische Materialermüdung. Dies vermindert nicht nur das Risiko für Feilenbrüche oder Kanalverlagerungen, sondern man kann auch stark gekrümmte Wurzelkanäle leichter aufbereiten. Alternativ dazu kann das kontinuierlich rotierende Feilensystem ProTaper Next verwendet werden. Das patentierte, exzentrisch rotierende Feilenprofil sorgt bei der Rotation für 25 Prozent mehr Platz im lateralen Bereich. Einer Kompaktierung von Debris wird damit vorgebeugt, was das Verblockungsrisiko verringert und einen hervorragenden Abtransport der Dentinspäne ermöglicht. Dies bedeutet ein hohes Niveau an klinischer Kontrolle während der gesamten Aufbereitung – sogar in ausgesprochen schwierigen Fällen.

#### Intelligente Lösungen für die maschinelle Aufbereitung

Alle genannten Feilensysteme werden mit einem Endo-Motor angetrieben. Kabellose Motoren haben sich als besonders praktisch erwiesen, weil sie für

Feilen sowohl mit kontinuierlichen als auch mit reziproken Bewegungen verwendet werden können.

Eine intelligente Variante innerhalb des R2C-Systems: Der X-Smart IQ (Dentsply Sirona) kann auch komfortabel mit der Apple iOS IQ-App über ein iPad Mini gesteuert werden. Dieses elektronische Hilfsmittel erlaubt es nicht nur, das auf die Feile wirkende Drehmoment in Echtzeit aufzuzeichnen. Es dient auch als interaktives Kommunikationsmittel, um dem Patienten seinen Fall zu erklären, oder zum Aufsetzen eines individuellen Patientenberichts.

#### Aktive Feuchtigkeitskontrolle

Von der Endo zur Post-Endo mit der adhäsiven Befestigung als erstem Schritt: Die patentierte Active-Guard-Technologie von Prime&Bond active sorgt für die optimale Balance hydrophober und hydrophiler Eigenschaften. So wird auch bei unterschiedlichen Feuchtigkeitsgraden eine vollständige Durchdringung und Benetzung der Zahnhartsubstanzen erreicht. Dies gewährleistet eine einheitliche Adhäsionsschicht und schafft die Voraussetzung für einen langfristigen und festen Haftverbund.

Dank seiner neuartigen Formulierung verteilt sich Prime&Bond active gleichmäßig auf der Zahnoberfläche; unbenetzte Bereiche entstehen auf diese Weise erst gar nicht. Darüber hinaus werden postoperative Überempfindlichkeiten auf ein Minimum reduziert. Als flexibel erweist sich das Adhäsiv in der Verarbeitung, denn es ist universal und für alle Techniken geeignet: Self-Etch-Technik, Etch&Rinse-Technik, selektive Schmelz-Ätz-Technik – hier entscheidet der Zahnarzt je nach der klinischen Situation.

#### Erweiterte ästhetische Optionen für Kompositversorgungen

Beim Verschluss des Kanaleingangs bietet die Vielseitigkeit des Bulkfüll-Komposits SDR flow+ herausragende Vorteile. Es lässt sich in Inkrementen von bis zu 4mm einbringen, zeigt ausgeprägte selbstnivellierende Eigenschaften, adaptiert sich daher sehr gut an die Kavitätenwände und den Kavitätenboden und weist einen besonders geringen Polymerisationsstress auf.

Das neue SDR flow+ bietet jetzt zusätzlich zur Universalfarbe auch die Farben A1, A2 und A3, außerdem wurden die



Abb. 4



Abb. 5



Abb. 4: Das Universaladhäsiv Prime&Bond active bietet dank seiner aktiven Feuchtigkeitskontrolle einen sicheren Haftverbund selbst bei zu trockenem oder zu feuchtem Dentin. Abb. 5: Exzellente Adaption und Modellierbarkeit in Kombination mit einem genial einfachen Farbkonzept: Das nanokeramische Füllungsmaterial ceram.X universal überzeugt dank innovativer SphereTEC-Füllertechnologie. (Fotos: Dentsply Sirona)

# FROHE WEIHNACHTEN

wünscht Ihnen das Team der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis!



Abb. 6: Mit SDR flow+ wird die bewährte SDR-Bulkfüll-Technologie noch leistungsfähiger und vielseitiger: Neue Farben, höhere Verschleißfestigkeit und Röntgenopazität, erweiterte Indikationen.

Verschleißfestigkeit und die Radioopazität verbessert.

Als Ersatz der okklusalen Schmelzschicht steht das nanokeramische Komposit ceram.X universal zur Verfügung. Seine werkstoffliche Grundlage basiert auf der zum Patent angemeldeten SphereTEC-Technologie – mit zahlreichen vorteilhaften physikalischen Eigenschaften: ein hohes Maß an Biegefestigkeit, Ermüdungsfestigkeit, Bruchfestigkeit und Abrasionsbeständigkeit. Zusammen mit seinem extrem einfachen CLOUD-Farbkonzept und ausgezeichnetem Chamäleon-Effekt sowie besten Verarbeitungseigenschaften ist ceram.X universal das Material der Wahl für langzeitbeständige und natürlich anmutende Restaurationen. Und falls zur zusätzlichen Stabilisierung der Kronenrestauration ein Wurzelstift angezeigt sein sollte, so findet sich innerhalb des R2C-Workflows das Core&Post System (Dentsply Sirona).

### Fazit für die Praxis

Für den Gesamterfolg müssen sowohl die endodontische Therapie als auch die nachfolgende Restauration von hoher Qualität sein. Aufeinander abgestimmte Produkte nebst schlüssigen klinischen Protokollen zu ihrer Anwendung ermöglichen es Zahnärzten, von der Wurzel bis zur Krone nach dem neuesten Stand der Technik zu behandeln. Dies erstreckt sich von der intraoralen Röntgendiagnostik mit Xios XG-Sensoren und der 3D-Röntgendiagnostik mit dem Orthophos SL über die digital gestützte Planung bis zur Herstellung eines Gleitpfads und weiter über die Aufbereitung sowie die Spülung des Wurzelkanals bis

zur finalen koronalen Versorgung, beispielsweise mit einem fließfähigen Bulkfüll-Komposit, nanokeramischem Füllungsmaterial und der entsprechenden adhäsiven Befestigung. In diesem Sinne bietet Dentsply Sirona dem Zahnarzt mit R2C eine umfassende Behandlungslösung für bestmögliche Ergebnisse in Endodontie und koronaler Restauration – für einen zuverlässig vorhersagbaren klinischen Erfolg bei gleichzeitig hoher Effizienz „von der Wurzel bis zur Krone“.

### Literatur

- 1 Ray, HA, Trope, M (1995). Periapical status of endodontically treated teeth in relation to the technical quality of the root filling and the coronal restoration. *Int Endod J*, 28, 12–18.
- 2 Gillen, BM, Looney, SW, Gu, LS, et al. (2011). Impact of the quality of coronal restoration versus the quality of root canal fillings on the success of root canal treatment: a systematic review and meta-analysis. *J Endod*, 37(7), 895–902.

### INFORMATION

#### Dentsply Sirona Restorative

De-Trey-Straße 1  
78467 Konstanz  
Tel.: 08000 735000 (gebührenfrei)  
service-konstanz@dentsplysirona.com  
www.dentsplysirona.com

Infos zum Autor



# Fazit: Die parodontale Therapie ist überholt und braucht ein Update

**FACHBEITRAG – TEIL 17: GANZHEITLICHE PARODONTALE THERAPIEUNTERSTÜTZUNG – ZUSAMMENFASSUNG:** In der vorliegenden Artikelreihe hat sich der Autor über 16 Artikel (beginnend in ZWP 4/2016) dem multifaktoriellen Ursachenkomplex der Parodontitis gewidmet. Der vorliegende Beitrag bündelt die zentralen Erkenntnisse und fasst damit die Reihe zusammen.

Parodontitis ist gekennzeichnet durch Entzündung und durch Knochenabbau. Entzündungen werden ausgelöst durch Mikroorganismen. Knochenabbau wird ausgelöst durch zu viel aktivierte Osteoklasten. Unterschiedliche Ursachen brauchen unterschiedliche Therapien. Die Therapie der Entzündung wird generell praktiziert. Die Therapie des Knochenstoffwechsels ist relativ unbekannt und wird nicht gelehrt.

## Multifaktorieller Ursachenkomplex

Parodontitis hat einen multifaktoriellen Ursachenkomplex. Es gibt viele Ursachen, die zu einem negativen Knochenstoffwechsel führen. In den seltensten Fällen ist Entzündung die alleinige Ursache für den parodontalen Knochenabbau.

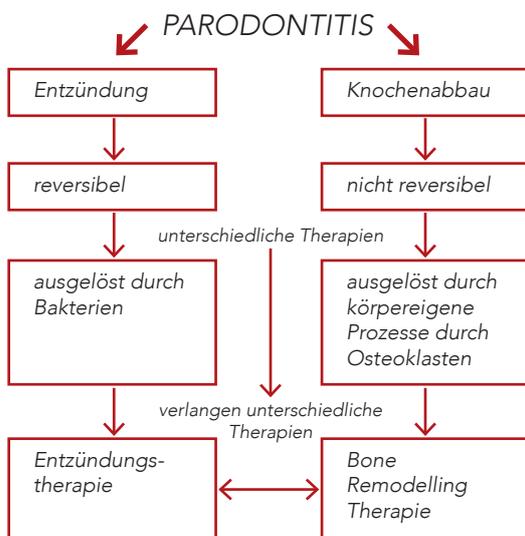


Abb. 1: Überlebenszeitanalyse nach Kaplan und Meier für alle Parodontalbehandlungen zwischen 2012 und 2015. (Aus Barmer Report 2017, Abb. 8.4)

Entzündungsreduktion ist sehr wichtig, ist Voraussetzung, Vorbehandlung bzw. der erste Schritt in der parodontalen Therapie. Sie ist jedoch nicht die Therapie des Knochenstoffwechsels. Nach der Therapie der Entzündungen werden klinisch gesunde aussehende Parodontien diagnostiziert und die Therapie als gelungen beendet, aber ob der parodontale Knochenabbau gestoppt wurde, ist klinisch nicht beurteilbar.

## Verstärkten Kollagenabbau testen

Dieser wird erst über den Faktor Zeit sichtbar. Damit ist weiterer Knochen verloren gegangen. Die Diagnostik Knochenstoffwechsel ist im Teil 6 (ZWP 11/2016) der vorliegenden Reihe beschrieben. Der einzige Test, der hier Anwendung findet, ist der aMMP8-Test. Dieser zeigt den Kollagenabbau an, auch wenn dieser noch nicht zu sehen ist. Seit August dieses Jahres besteht die Möglichkeit, diesen deligierbaren, in der Praxis durchführbaren Test über einem Reader digital auszuwerten. Somit ist der aMMP8-Test keine Ja-Nein-Entscheidung mehr, sondern wird ein wichtiges Diagnostikum im Therapieverlauf. Er dient der Motivation des Patienten und der Therapiekontrolle des Zahnarztes. Der aMMP8-Test ist kein Entzündungsmarker. Er zeigt den verstärkten Kollagenabbau an. Entzündungen können eine Rolle spielen, aber es gibt auch andere Ursachen für den verstärkten Kollagenabbau.

Wird in der Therapie nur lokal die parodontale Entzündung therapiert, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass der aMMP8 auch nach der Therapie den Schwellenwert von 20ng/ml überschreitet und somit positiv bleibt. Ein

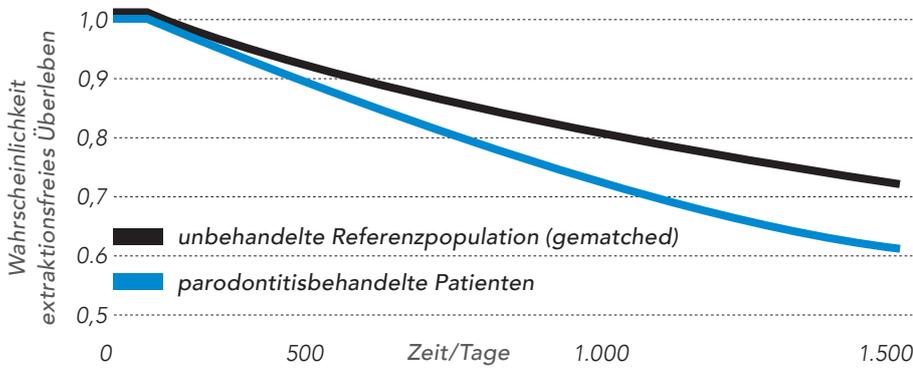
Wert über 20ng/ml ist der molekulare Nachweis für mehr Kollagenabbau und weniger Kollagenaufbau. Klinisch korreliert dieser Wert nicht mit dem Entzündungsgeschehen, ist klinisch nicht abschätzbar oder beurteilbar. Ein Patient mit einem positiven aMMP8 wird weiter Kollagen abbauen, egal ob die Entzündung therapiert wurde oder nicht.

## Dilemma: Ziel der PA-Therapie wird verfehlt

Hier liegt das große Problem unseres bisherigen PA-Therapieansatzes. Es wurde bislang nur Entzündung therapiert. Das Ergebnis dieser nur auf Entzündungstherapie ausgerichteten parodontalen Therapie ist das Dilemma. Die Zahnärzte sehen klinisch sehr gute Ergebnisse, nur der Patient verliert Zähne. Hierzu passt auch der Barmer Report 2017. Mit einem Datensatz von 415.718 parodontitisbehandelten Patienten offenbart der Barmer Zahnreport 2017 erstmals ein reales Bild der PA-Therapie aus der Versorgungsrealität, und dieses Bild ist nicht positiv. Ein Drittel der Parodontitispatienten verliert nach der Therapie innerhalb von vier Jahren mindestens einen Zahn.

In der Pressekonferenz zum Barmer Zahnreport 2017 am 27. April 2017 wurde von Prof. Dr. Christoph Straub, Vorstandsvorsitzender der Barmer, und Prof. Dr. Michael Walter, Präsident der DGZMK, vorsichtig das Folgende formuliert:

1. Nicht erhaltungswürdige Zähne werden vor beziehungsweise während der PA-Therapie extrahiert.
2. Nach der Therapie ist eine gewisse Auslaufphase der erhöhten Extraktionsinzidenz sichtbar.



Anmerkung: Zielergebnis ist eine beliebige Extraktion im Gebiss. Der Wert 1,0 entspricht 100 Prozent Wahrscheinlichkeit eines extraktionsfreien „Überlebens“.

Abb. 2: Extraktionen/Woche je 1.000 behandelte Versicherte im Umfeld der Parodontitistherapie. (Aus Barmer Zahnreport 2017, Abb. 8.2)

- Die Extraktionsinzidenz ist vor Parodontitistherapie niedriger als danach. Das Niveau vor der Therapie wird im Zeitraum von vier Jahren nach der Therapie nicht erreicht.
- Es gelingt in der PA-Therapie nicht, die Extraktionshäufigkeit zu senken.
- Ein parodontal behandelter Patient hat im Fazit weniger Zähne als ein nicht behandelter Patient.

In der Abbildung 2 zeigt sich deutlich, dass die Extraktionsinzidenz vor und während der Therapie schlagartig ansteigt, um zum Abrechnungszeitpunkt beziehungsweise kurz danach abzusinken. Eigentlich soll die PA-Therapie weiteren Zahnverlust verhindern, andererseits bleibt ein Parodontitispatient auch nach Therapie ein Risikopatient, bei dem häufiger Extraktionen auftreten. Das angedachte Ziel der PA-Therapie wird somit bislang verfehlt. Die PA-Therapie führt zu einem höheren Zahnverlust.

Die 4-Jahres-Überlebensrate (extraktionsfreies Überleben des Gebisses) beträgt für behandelte Versicherte rund 64 Prozent und für die Referenzpopulation rund 73 Prozent. Die Überlebensrate in der Referenzpopulation liegt knapp zehn Prozentpunkte über diesem Wert. Wird bei Versicherten eine PA-

Therapie durchgeführt, kommt es in deren Folge demnach signifikant häufiger zu einer Extraktion als bei Versicherten ohne PA-Therapie. Mit dem Barmer Zahnreport 2017 wird die Frage nach der Wirksamkeit einer vertragszahnärztlichen PA-Therapie auf der Basis harter Zielkriterien (Zahnverlust) möglich. Dies ist deshalb so bedeutend, da es bisher keine vergleichbaren Ergebnisse zur Wirksamkeit dieser Therapie in der Versorgungsrealität gab. Es sind die folgenden wesentlichen Erkenntnisse hervorzuheben:

- Nach der PA-Therapie wird bei einem Teil der Patienten in der Versorgungsrealität eine nachhaltige Verhinderung von weiteren Zahnverlusten nicht erreicht.
- Der Parodontitispatient bleibt auch nach Abschluss der Behandlung weiter ein Risikopatient.
- Es gelingt nicht vollständig, die Zahnverlustraten behandelter Parodontitispatienten an durchschnittliche Zahnverlustraten anzugleichen.

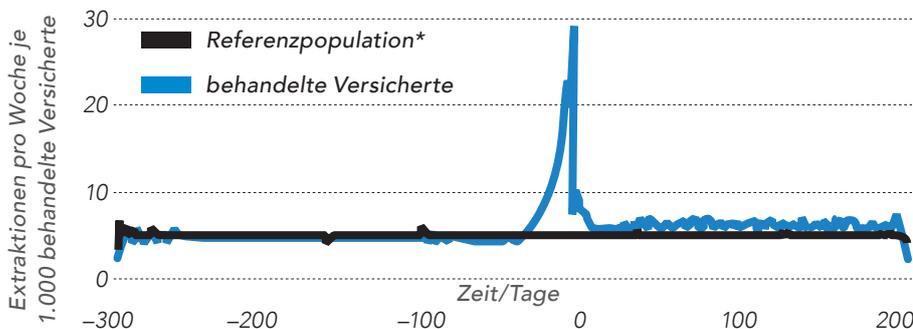
#### Das Problem erkennen: Knochenstoffwechsel

Zahnärzte, Mitarbeiterinnen in den Zahnarztpraxen und die Patienten wer-

den auf professionelle Zahnreinigung und Biofilmmangement getrimmt. Defizite in der PA-Therapie werden dem ungenügenden Biofilmmangement und der unzureichenden häuslichen Pflege durch den Patienten angelastet. Ständig heißt es, wir Zahnärzte müssen perfekter werden. So werden Fortbildungen, Curriculum, Masterstudiengänge, Online-Fortbildungen in der PA von den Universitäten angeboten. Ständig gibt es neue Geräte, zum Beispiel Ultraschall mit Feedback, neue Techniken, Laser, Ozontherapie und phonodynamische Therapien. Wenn das alles nicht funktioniert, dann wirken Antiseptika und Antibiotika. Und die Entzündung ist geheilt! Die Frage aber, die bleibt, lautet: Für wie lange? Das Fazit aller großen Studien und Analysen besagt: Wir haben schon viel geschafft und müssen noch intensiver werden und früher mit der PA-Therapie beginnen. Früher beginnen? Nein, es muss das Problem erkannt werden. Und dieses Problem heißt: Knochenstoffwechsel.

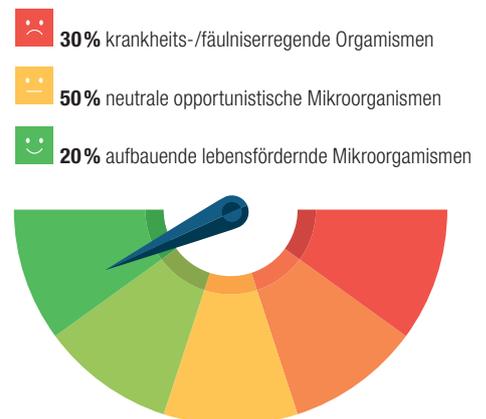
#### Falscher Therapieansatz

Schon der Ansatz in der Therapie der Entzündungen sollte überdacht werden. Bislang wird in der Therapie der parodontalen Entzündung mit Keim-



Anmerkung: Der Zeitpunkt 0 markiert den letzten Abrechnungszeitpunkt einer Parodontitistherapie. \* Referenzpopulation ohne Parodontitistherapie gematched nach Alter, Geschlecht und Region.

Abb. 3: Krank machendes Milieu – Abb. 4: Aufbauendes Milieu



Wechselwirkung zwischen Entzündung und Kollagenabbau

antibiotische Wirkung

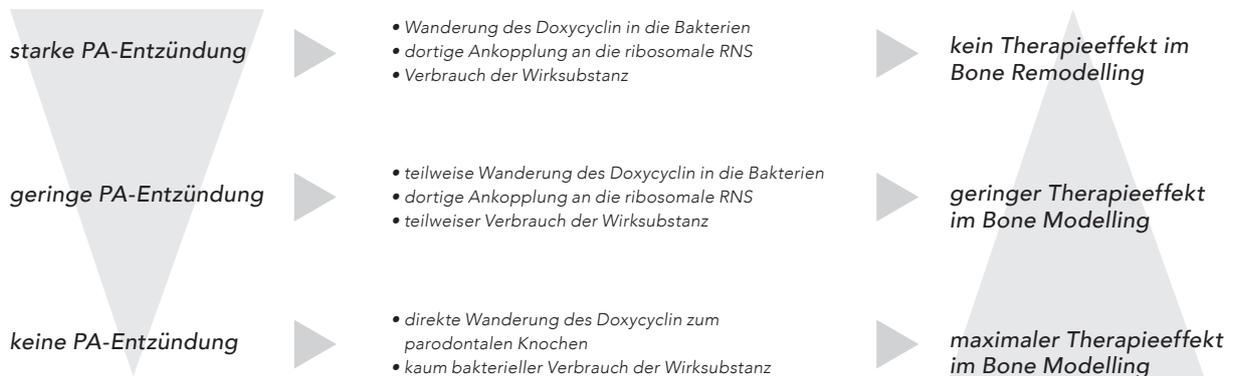


Abb.5: Wechselwirkung zwischen Entzündungsreduktion und Therapie des Knochenstoffwechsels.

reduktion gearbeitet. Es gibt keine Mikroorganismen, die parodontalen Knochen abbauen. Dies sind körpereigene Reaktionen, ausgelöst durch Osteoklasten. Der Mensch lebt nur mit Mikroorganismen. Keimreduktion ist folglich der falsche Therapieansatz. Wir müssen lernen, mit den Mikroorganismen zu leben und das Milieu umzugestalten, d.h. die Anzahl der Mikroorganismen belassen, aber das Verhältnis von pathogen zu regenerativ verändern. Die Entzündungsreduktion ist im Teil 1 (ZWP 4/2016) beschrieben. Die mikrobielle Umgestaltung wird mit „effektiven Mikroorganismen“ in der häuslichen Anwendung unterstützt, wie die Abbildungen 3 und 4 zeigen.

Erst nach der Therapie der parodontalen Entzündung kommt die Therapie des Knochenstoffwechsels voll zum Tragen (Abb. 5) Beschrieben wurde die Therapie des Knochenstoffwechsels in den Teilen 2 und 3 (ZWP 5/2016, ZWP 6/2016).

Im ausgeglichenen Knochenstoffwechsel ist der Knochenabbau genauso groß wie der Knochenaufbau. In der Parodontitis ist dieses Gleichgewicht hin zur Seite des Knochenabbaus verschoben. In der von mir beschriebenen Therapie in den Teilen 1 bis 5 (ZWP 4/2016 bis ZWP 10/2016) geht es darum, den zu starken Knochenabbau so weit runterzubremsen, bis er zu dem zu geringen Knochenaufbau wieder im Gleichgewicht steht. Wir erreichen – ohne gezielte Maßnahmen –, ein Gleichgewicht, wenn auch auf niedrigerem Niveau. Viel effektiver wäre es jedoch, wenn wir den Knochenaufbau forcieren. Wenn man ein altes Haus renovieren möchte, braucht man nicht nur gute Handwerker, sondern genauso wichtig sind Materialbereitstellung (Mineralien), Werkzeuge (Vitamine) und Transportwege (Blutbahnen). Dieses ist ein sehr weites Gebiet und wurde ansatzweise in den Teilen 6 bis 16 (ZWP 11/2016 bis ZWP 11/2017) beschrieben.

Fazit vom Fazit

Wir Zahnärzte haben jahrelang studiert und uns fortgebildet, um den erkrankten Patienten zu therapieren. Wir brauchen den erkrankten Patienten, und genau hierfür ist unser System ausgerichtet und wird ständig perfektioniert. Und nur für den erkrankten Patienten funk-

tioniert auch der Ablauf. Es werden Weiter- und Fortbildungen angeboten und wir erhalten Unterstützung durch die sich ständig weiterentwickelnde Pharma- und Dentalindustrie. Aber warum wollen wir warten, bis der Patient erkrankt (Teile 6 bis 16)? Was muss erfolgen, um den Knochenstoffwechsel gar nicht erst aus dem Gleichgewicht herausrutschen zu lassen (Teile 1 bis 4)? Warum muss das Mikrobiom erst pathogen werden (Teile 1 bis 16)? Für dieses komplexe Hinterfragen fehlen uns die Ausbildung, das Verständnis und jegliche Unterstützung, ganz abgesehen davon, dass sich mit einem gesunden Patienten nur wenig Geld verdienen lässt. Dennoch bleibt es ein wichtiges Interessengebiet. Denn alt werden wollen wir alle, nur alt sein will keiner.

FORTBILDUNGSANGEBOTE ...

... zu dieser Thematik mit Referent Dr. Ronald Möbius, M.Sc.:

RHEINBACHER REIHE  
zahnärztliche FORTBILDUNG (RRzF)  
**Ein neuer Therapieansatz in der Parodontologie**  
1. April 2018 | Rheinbach | t.fritz@rrzf.de

Rosenheimer Arbeitskreis  
für zahnärztliche Fortbildung e.V.  
**Ein neuer Therapieansatz in der Parodontologie**  
15. Juni 2018 | Rosenheim | anmeldung@ro-ak.de

Güstrower Fortbildungsgesellschaft  
für Zahnärzte (GFZa)  
**Die Revolution in der Parodontaltherapie**  
8. September 2018 | Güstrow | info@gfza.de

INFORMATION

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

Infos zum Autor



Literatur





# Für den Hygiene-Alltag gewappnet

## 1. Organisation

### Warum ist es so wichtig, die Instrumente in der Praxis übersichtlich zu ordnen?

Rotierende und oszillierende Instrumente gehören zu den Hauptdarstellern in jeder Praxis. Anders gesagt: Es ist eine große Menge an Instrumenten, die täglich einfach und ergonomisch mithilfe eines Instrumentenständers aufbereitet werden. Wer dies korrekt und individuell für eine Praxis umsetzt, sorgt für Wirtschaftlichkeit und Sicherheit am Behandlungsstuhl. Denn: Oralchirurgen benötigen

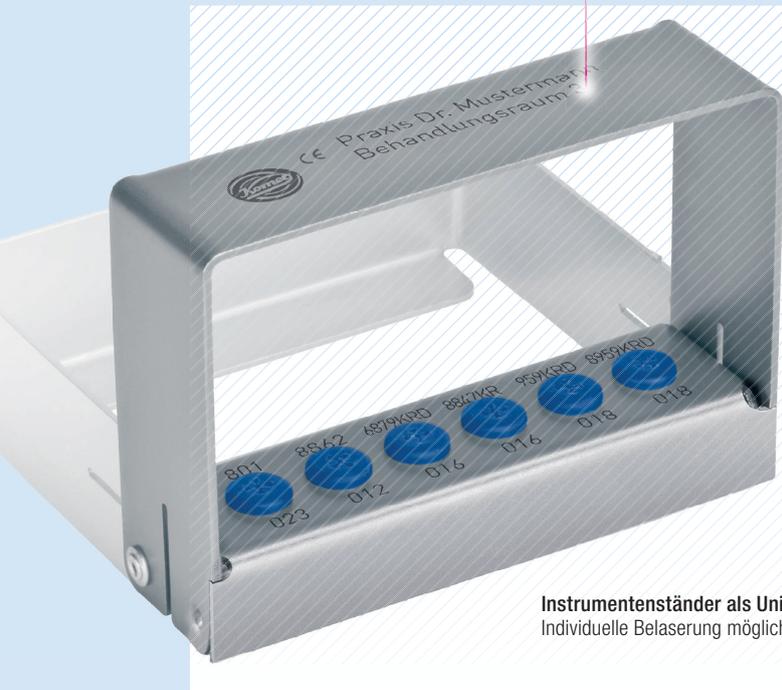
stabilen Kunststoffen. Es gibt keine Verkrümmungen oder Kontakterosionen, die glänzende Ästhetik bleibt erhalten. Die Instrumentenstände aus Edelstahl sind mit Silikonstopfen ausgestattet, die einen sicheren Transport der Instrumente gewährleisten und durch Stopfen in sieben Farben individuell bestückbar sind.

### Wie kann man Instrumentenstände zu Praxis-Unikaten machen?

Bei Komet ist eine individualisierte Belagerung möglich. Ein Schriftzug am Innenteil und der

### Wo kann ich mich zum Thema Instrumentenmanagement weiter informieren?

Eine praktische Broschüre fasst in sechs Kapiteln zusammen, was hygienisch korrekt aufgestellte Praxen benötigen. So bietet Komet z. B. Herstellerinformationen zur Aufbereitung von Schall- und Ultraschallspitzen, semikritisch A und B, kritisch A und B, Trepanbohrer sowie innengekühlte Instrumente an. Hinter jedem Produkt steckt also immer praktischer Lesestoff. Die Unterlagen sind in Anlehnung an die RKI-Richtlinien entstan-



**Instrumentenstände als Unikat**  
Individuelle Belagerung möglich



**Praktische Broschüre**  
Alles auf einen Griff!

andere Instrumentenstände als konservativ tätige Kollegen, Kliniken arbeiten mit anderen Umfängen als Praxiszahnärzte. Während früher auf großen Instrumentenständern 30 und mehr Instrumente Platz fanden, hat Komet den Trend hin zu kleineren, hoch individuellen Sets gesetzt. Ein breites Angebot an Instrumentenständern erlaubt nun ein vernünftiges Abwägen: groß, klein, hoch, tief, für die Prophylaxe, die Endodontie, für Schallspitzen und vieles mehr. Wer sich hier rational und individuell ausstattet, wird den Vorteil erleben.

## 2. Qualität

### Welche Qualitätskriterien sind bei einem Instrumentenstände zu beachten?

Alle Instrumentenstände von Komet bestehen aus rostfreiem Edelstahl oder thermo-

Ständeraußenfläche macht sie unverwechselbar. Viele Gestaltungswünsche können am Standort Lemgo umgesetzt werden. Komet Edelstahlstände unterstützen also eine rationale, leicht dokumentierbare und schlussendlich wirtschaftliche Praxisorganisation.

## 3. Schlaue Extras

### Wie kann sichergestellt werden, dass Schall- und Ultraschall-Instrumente korrekt maschinell aufbereitet werden?

Hierfür entwickelte Komet einen jeweiligen Spüladapter. Er ist Bestandteil eines validierten Verfahrens, mit welchem die Instrumente im Reinigungs- und Desinfektionsgerät aufbereitet werden können. Anschließend werden die Spitzen in einer speziell konzipierten Steribox sterilisiert.

den und beruhen auf einer Reinigungs- und Sterilisationsvalidierung, die ein unabhängiges Institut durchgeführt hat. Hilfreich sind auch ein Aufbereitungsposter und ein Komplettpaket mit allen relevanten Unterlagen für die Aufbereitung.



Infos zum Unternehmen

[WWW.KOMETDENTAL.DE](http://WWW.KOMETDENTAL.DE)

Lokalanästhesie

## Taktile Kontrolle bei der Injektion

Seit mehr als 25 Jahren produziert und vertreibt RØNVIG Dental Mfg. A/S bereits die bekannten ASPIJECT® und PAROJECT® Spritzen nach Dr. H. Evers. ASPIJECT® ① ist eine ausbalancierte, komfortabel in der Hand liegende Injektions-spritze für die Infiltrations- und Leitungsanästhesie. Das einzigartige Design sorgt für eine musterhafte taktile Kontrolle bei der Injektion. Die automatische (passive) Aspiration erfolgt durch Lösen des Druckes auf den Spritzenstempel – gleichzeitig wird das Risiko der Kanülenbewegungen im Gewebe minimiert. Die selbstaspirierende Injektionsspritze ASPIJECT® ist aus hochgradigem, rostfreien Edelstahl und Hightech-Polymer gefertigt und für jede Sterilisationsart geeignet.

Für die intraligamentäre Lokalanästhesie (ILA) eignet sich die Injektionsspritze PAROJECT® ②. Die kompakte Spritze in Stiftform sichert durch die kontrollierte Abgabe kleiner Dosen eine langsame Injektion ohne traumatisch wirkenden Injektionsdruck. PAROJECT® ist aus hochgradigem, säurebeständigen Edelstahl gefertigt und eignet



sich auch für jede Sterilisationsart. Die exakte Dosierung von nur 0,06 ml pro Hub trägt zur schonenden und kontrollierten Anflutung des Anästhetikums bei.

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

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

Funktionsdiagnostik

## Funktionelle Prothetiken anhand individueller Unterkieferbewegungen



Mit SICAT Function, SICAT JMT+ und CEREC ist nun erstmals die Erstellung von prothetischen Restaurationen basierend auf den individuellen Unterkieferbewegungen des Patienten umsetzbar. Die mit dem Jaw Motion Tracker aufgenommenen Bewegungsdaten des Patienten werden in SICAT Function fun-

sioniert und erlauben die anatomiegetreue Darstellung der patientenindividuellen Bewegungen des Unterkiefers im 3D-Volumen. Darüber hinaus können mit SICAT Function alle notwendigen Parameter zur Programmierung des virtuellen Artikulators in CEREC unter Berücksichtigung anatomischer und

kinematischer Gesichtspunkte ermittelt werden. Dank automatischer Anpassung der Restaurationsvorschläge nach der Integration der Bewegungsdaten in CEREC ist erstmals die Erstellung von individuellen funktionellen Restaurationen möglich. Durch den Gipsmodellworkflow kann der Anwender alle Vorteile von SICAT Function auch ohne Röntgenscan am Patienten nutzen. SICAT Function eröffnet dem Anwender insgesamt vielfältige Optionen, so zum Beispiel auch die Bestellung der OPTIMOTION Therapie-schiene zur Behandlung craniomandibulärer Dysfunktionen, vollständig digital nach Planung in der Software.



Infos zum Unternehmen

SICAT GmbH & Co. KG  
Tel.: 0228 854697-0  
www.sicat.de

ANZEIGE

OEMUS MEDIA AG

# SCHLUSS MIT SUCHEN!

Traumjob finden. [www.zwp-online.info/jobsuche](http://www.zwp-online.info/jobsuche)

ZWP ONLINE MOBILE

Komplettangebot

## Für mehr Ästhetik und Service



PERMADENTAL stellte in jüngster Zeit einige hochaktuelle Produkte für die Zahnarztpraxis vor. Hierzu zählen das innovative Dental Planning Center – DSD by PERMADENTAL, das Bleaching-System permawhite und das 3-Schienen-System CA® CLEAR ALIGNER. Mit dem Dental Planning Center – DSD by PERMADENTAL können Zahnärzte ihren Patienten per mobilem Endgerät, auf dem Desktop und sogar in situ vor Behandlungsbeginn zeigen, wie der neue Zahnersatz aus-

sehen kann und so schon frühzeitig das ästhetische Ziel der Behandlung visualisieren. Das ausgesprochen kostengünstige Bleaching-System permawhite schafft hingegen nicht nur einen attraktiven Mehrwert für die Zahnarztpraxen, sondern durch den geringen Zeitaufwand für Beratung und Einführung auch einen Vorsprung an Wirtschaftlichkeit und Konkurrenzfähigkeit. Last, but not least, CA® CLEAR ALIGNER ist das sanfte Konzept zur Korrektur von Zahnfehlstellungen. Das 3-Schienen-System für ein einzigartiges Lächeln ist ein „Must-have“ für die innovative Zahnarzt- oder KFO-Praxis. Die Korrektur von Zahnfehlstellungen mit der ästhetischen CA® CLEARALIGNER-Schiene von SCHEU-DENTAL hat sich speziell in der Erwachsenenbehandlung als zeitgemäßes Konzept bewährt.

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

Sterilisation

## B-Klasse-Autoklav mit Kupferkammer und adaptivem Heizsystem



Das Autoklaven-Programm der iClave-Serie von NSK umfasst zwei B-Klasse- und einen S-Klasse-Sterilisator. Turbinen, Winkelstücke und andere dynamische Instrumente für den Einsatz in der Dentalmedizin bestehen aus hochpräzisen mechanischen Teilen und erfordern daher eine schonendere Sterilisation als massive Instrumente. Deshalb bietet NSK bei all seinen Sterilisatoren eine Kupferkammer, da Kupfer eine circa 18-fache Wärmeleitfähigkeit im Vergleich zu Edelstahl aufweist und sich

positiv auf eine schonende Sterilisation auswirkt, besonders in Verbindung mit einem speziellen, adaptiven Heizsystem. Hierbei umgibt ein in Silikon eingelassenes Heizmaterial die Kupferkammer und bringt die positiven Eigenschaften in Bezug auf die Wärmeleitfähigkeit maximal zur Geltung. In einem Sterilisationszyklus können bis zu 50 Prozent mehr Instrumente sterilisiert werden, als mit einem herkömmlichen Gerät desselben Volumens. Ein positiver Nebeneffekt sind die sehr schnellen Sterilisationszyklen, die inklusive Trocknung nur 35 Minuten (B-Klasse-Sterilisatoren) bzw. 18 Minuten (S-Klasse) benötigen. Aufgrund der geringen Temperaturschwankungen innerhalb der Kammer entsteht kaum Kondensat.

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

Infos zum Unternehmen



## NEUGIERIG GEWORDEN?

Dann hat der rosa Elefant gute Arbeit geleistet.

Sander Concept steht seit 1997 für:

- Kreatives Design
- High Quality Websites
- Wirksame Zahnarztwerbung

**Suchen Sie auch mehr Neupatienten?**

Rufen Sie uns einfach an:

**0471 - 80 61 000**

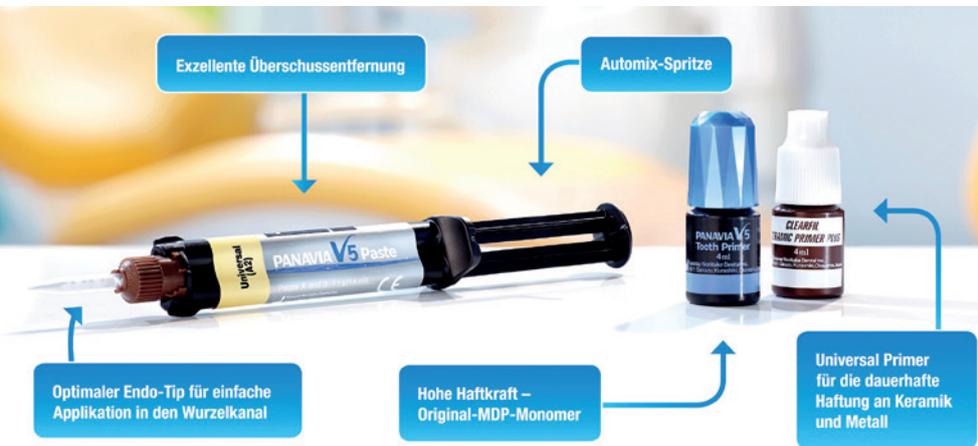
**SANDER CONCEPT**

Marketing und Werbung für Zahnärzte

www.sander-concept.de  
info@sander-concept.de

Befestigungsmaterial

## Adhäsiver Zement für alle Befestigungen in der Automix-Spritze



Mit PANAVIA™ V5 von Kuraray können alle Indikationen der Befestigung abgedeckt werden – egal, ob eine hohe Ästhetik bei Veneers oder höchste Haftkraft bei ungünstigen Retentionen im Seitenzahnbereich erforderlich ist. Als Universalzement ist PANAVIA™ V5 zur Befestigung aller Werkstoffe von Metall über Keramik bis zu Kompositen geeignet. Die Frage, welcher Zement verwendet werden

muss, hat sich somit erübrigt. PANAVIA™ V5 vereint die bekannte hohe Haftkraft des Original-MDP-Monomers mit einem erstaunlich einfachen Handling. Mit dem Tooth Primer, bestehend aus nur einer Komponente, wird die Zahnschicht vorbehandelt, und anschließend wird der Zement aus der Automix-Spritze appliziert. Kein manuelles Mischen, auch nicht des Primers. Für die Res-

tauration genügt der CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS. Dieser ist Silan und Primer für Keramik oder Metall in einem und für nahezu alle Werkstoffe geeignet. Das Ergebnis: Reduktion des Materialsortiments, weniger Komponenten, einfache Verarbeitung, hohe Ästhetik und sichere Haftung für alle Frontals auch Seitenzahnrestorationen. Darüber hinaus erleichtert die einfache Überschussentfernung das Versäubern nach dem Einsetzen. Alle fünf Farben sind frei von Aminen. Dadurch wird die dauerhafte Farbstabilität von PANAVIA™ V5 unterstützt.

Infos zum Unternehmen



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

Sauganlagen

## Wirksame Desinfektion und Reinigung dank neuer Rezeptur



Ein Duo für die Desinfektion und Reinigung von Sauganlagen ist das seit Jahren zum Goldstandard der Sauganlagen-Desinfektion gehörende Orotol® plus und der ebenso bewährte Spezialreiniger MD 555 cleaner. Mit der verbesserten Rezeptur des MD 555 cleaners bietet Dürr Dental seinen Kunden eine optimale Systemlösung für die Beseitigung hartnäckiger Ablagerungen aus einem der wichtigsten zahnmedizinischen Geräte. Dabei ergänzen sich die beiden Konzentrate perfekt: Während Orotol® plus konsequent gegen Bakterien, Pilze und Viren vorgeht, entfernt der MD 555 cleaner zuverlässig Ablagerungen von schwer löslichen Salzen, Kalk, Prophylaxe-Pulvern oder Pearl-Produkten basierend auf Calciumcarbonat aus allen Teilen der Sauganlage – auch aus den Leitungen. Wird ein solcher „Rundumschlag“ regelmäßig durchgeführt, reduziert sich das Risiko eines

Leistungsabfalls oder Komplettausfalls erheblich. Zudem verlängert die Anwendung der effizienten Produktkombination die Lebenszeit der Sauganlage. Dass es bei der Pflege und Reinigung von Sauganlagen noch Verbesserungspotenzial gibt, davon ist nicht nur der Hersteller aus Bietigheim-Bissingen überzeugt: Experten schätzen, dass jede zweite Anlage, die in einer deutschen Praxis steht, in ihrer Leistung eingeschränkt ist. Das liegt u. a. daran, dass viele zwar desinfiziert, aber nicht richtig gereinigt werden. Dürr Dental möchte mit seiner Produktlösung dazu beitragen, dass sich diese Zahlen künftig verbessern.

Infos zum Unternehmen



**DÜRR DENTAL AG**  
Tel.: 07142 705-0  
www.duerrdental.com

ANZEIGE

<p>OEMUS MEDIA AG</p>	<h1>ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.</h1> <p><a href="http://WWW.ZWP-ONLINE.INFO">WWW.ZWP-ONLINE.INFO</a></p>	
-----------------------	---	--

## PRODUKTE HERSTELLERINFORMATIONEN

### Mundspiegel

## Anhaltend klare Sicht durch selbstreinigende Spiegeloberfläche

motor, der mit 15.000 Umdrehungen pro Minute die Spiegelscheibe dreht, ermöglicht es, dass Wasser, Schmutz, Speichel und Blut weggeschleudert werden und so durchgängig optimale Sicht, besonders bei anspruchsvollen Präparationen, gegeben ist. 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 integriertes Mikromagnetsystem den schnellen Austausch der doppelseitig nutzbaren

Präzisionsspiegelscheiben, die auf modernstem Kugellager gleiten. Das innovative Präzisionsinstrument EverClear ist leicht und ergonomisch ideal geformt. Es begleitet so sinnvoll jedes Präparationsset, das mit Kühlspray eingesetzt wird.

EverClear entspricht den stetig wachsenden Hygieneanforderungen und kann, mit Ausnahme der Akkus, voll sterilisiert werden.

Die Schweizer Firma I-DENT SA bietet Zahnärzten mit ihrem akkubetriebenen, voll autoklavierbaren und selbstreinigenden Mundspiegel EverClear ein durchgängiges Arbeiten ohne lästige Unterbrechungen. Die Ausstattung des EverClear mit einem Mikro-



Infos zum Unternehmen **Video: EverClear™**



I-DENT Vertrieb Goldstein  
Tel.: 0171 7717937  
[www.i-dent-dental.com](http://www.i-dent-dental.com)

### Schutzkleidung

## Einweghandschuhe mit hohem Tragekomfort und Tastempfinden

Die Einmaluntersuchungshandschuhe der EHP Hygiene Produkte GmbH bieten zwei Latexhandschuh-Alternativen: Zum einen den EHP Latexhandschuh Premium, erhältlich in den Größen XS bis XL, der sich durch die Eigenschaften sehr dehnbar, reißfest und hautfreundlich auszeichnet und schon seit mehr als 14 Jahren im Dentalmarkt für seine Qualität bekannt ist. Zum anderen den etwas günstigeren EHP Latexhandschuh ECO, der ebenso in den Größen XS bis XL zur Verfügung steht, im Vergleich zu den Latexhandschuhen Premium etwas dünner ist bei gleichbleibend ausgezeichneter Qualität. Für Menschen mit einer Latexallergie empfiehlt sich als Alternative ein Untersuchungshandschuh aus Nitril. Auch hier stellt das Sortiment eine Auswahl bereit: Der EHP Nitrilhandschuh Hypoallergen bietet einen hohen Tragekomfort, ist sehr dünn und garantiert so ein hervorragendes Tastempfinden. Der EHP Nitrilhandschuh Comfort ist hingegen etwas fester im Material und damit weniger rissanfällig und garantiert zugleich ein gutes Tastempfinden. Zudem sind die EHP Nitrilhandschuhe neu in den acht verschiedenen Farben Blau, Gelb, Weinrot, Apfelgrün, Lila, Schwarz, Rosa und Orange erhältlich. Kostenlose Musterexemplare können beim Hersteller angefordert werden.



EHP Hygiene Produkte GmbH  
Tel.: 0800 1931971 (kostenlos)  
[www.ehp-shop.de](http://www.ehp-shop.de)



© Fotos: Ultradent Products

## „Bleaching to go“

„Opalescence Go® ist ergänzend zur Prophylaxe optimal: Es ist einfach in der Handhabung, das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt, der Effekt ist gut sichtbar und die Patienten sind zufrieden.“



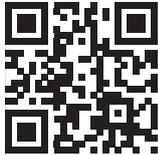
**Praxis für Zahnheilkunde Hans-Ulrich Ernst, Detmold**

Claudia Johannfunke, Verwaltung



Opalescence Go® mit einem Wasserstoffperoxidgehalt von 6% ist besonders für Bleaching-Einsteiger und zur Erhaltung des Effektes bereits erfolgter Zahnaufhellungen geeignet. Das „Bleaching to go“-Produkt kann nach Anamnese und Erstanwendung in der Praxis bequem mit vorgefertigten UltraFit Trays zu Hause gehandhabt werden. Die gefüllten Schienen, erhältlich in den Geschmacksrichtungen „Mint“ und „Melon“, passen sich optimal der individuellen Zahnreihe an und reichen von Molar zu Molar. Die aufwendige und Kosten verursachende Anfertigung von Tiefziehschienen entfällt. Opalescence Go® verbleibt an fünf bis zehn Tagen für jeweils 60 bis 90 Minuten bis zum gewünschten Ergebnis im Mund des Patienten.

Infos zum Unternehmen



Nach der Anwendung ist das Gel leicht entfernbar. Fluorid und Kaliumnitrat sorgen durch die Stärkung des Zahnschmelzes und dem Schutz vor Zahnsensibilitäten für eine verbesserte Zahngesundheit. Eine schnelle und unkomplizierte, zugleich aber professionelle Zahnaufhellung ist somit gewährleistet. Die Patientenbindung und -compliance wird auf diese Weise dauerhaft verbessert.

**Ultradent Products**

Tel.: 02203 3592-0  
www.ultradent.com

**ULTRADENT PRODUCTS, INC.**

Kinderzahnpflege

## Süß und gesund – zuckerfreie Lollipops

Die Marke miradent ist bekannt für ihr großes Sortiment an xylitolhaltigen Produkten. Das Sortiment wurde nun um den Zahnpflege-Lollipop XyliPOP® erweitert. Besonders Milchzähne müssen sorgfältig gepflegt werden. Sie fungieren als Platzhalter für die bleibenden Zähne und spielen für deren Durchbruch eine zentrale Rolle. Neben regelmäßiger Zahnpflege sollte daher auch auf eingeschränktem Konsum von zuckerhaltigen Süßwaren geachtet werden. XyliPOP® Zahnpflege Lollipops, mit fruchtig-erfrischendem Erdbeergeschmack, sind zuckerfrei.

Der Hauptbestandteil von XyliPOP® ist Xylitol. Darüber hinaus enthält XyliPOP® Kalziumlaktat. Beide Bestandteile in Kombination fördern die Remineralisierung des Zahnschmelzes. Es werden nur hochwertige Zutaten verwendet: keine Konservierungsstoffe, keine künstlichen Aromen, kein Aspartam, keine Gentechnik, keine tierischen Inhaltsstoffe, kein Gluten, keine Lactose etc.



Infos zum Unternehmen



**Hager & Werken GmbH & Co. KG** • Tel.: 0203 99269-0 • www.hagerwerken.de

Ergänzende bilanzierte Diät

## Schutz vor Zahn- und Implantatverlust



Für orale Mucosa und Parodontien sind Vitamine, Spurenelemente sowie ein gesunder Darm essenziell. Itis-Protect führt gezielt Nährstoffe und probiotische Bakterien zu, die den Körper bei der Regeneration seiner oralen und intestinalen Schleimhäute unterstützen.

Mit Itis-Protect I-IV hat hypo-A ein ganzheitliches Konzept zur Sanierung des Zahnhalteapparates entwickelt, das seine Wirksamkeit im Rahmen der aMMP-8 Studie bewiesen hat. Bei 60 Prozent der Patienten mit therapieresistenter, chronischer Parodontitis konnte der aMMP-8 Wert, als Biomarker für Entzündungen, binnen zwölf bzw. 16 Wochen ohne Antibiosen in den gesunden Bereich überführt werden. Die breite Substitution mit reinen Premium-Orthomolekularia bietet

durch die umfassende Darm-Mikrobiom-Pflege darüber hinaus einen optimalen Schutz gegen mit Silent Inflammation assoziierte Risiken. Eine Parodontitis kann schnell bei unzureichender Mundhygiene entstehen und durch bessere Zahnpflege ebenso schnell wieder verschwinden.

Ernstere Probleme können dagegen Patienten bekommen, die durch mangelhafte Ernährung eine chronische Parodontitis entwickeln. Trotz guter Mundhygiene schreitet die Erkrankung bei ihnen fort. Das Parodontium geht zurück – bis hin

zum Zahn- oder Implantatverlust. Alle Studienteilnehmer, d.h. 100 Prozent, hatten zu Studienende einen deutlich reduzierten aMMP-8 Wert! Ein beachtlicher Erfolg, wenn man bedenkt, dass diese Patienten in den zwei Jahren zuvor mindestens viermal erfolglos mittels Antibiotika und OP behandelt wurden.

Infos zum Unternehmen



**hypo-A GmbH**  
Tel.: 0451 3072121  
www.hypo-A.de

Onlinesortiment

## Ausgewählte Apothekenprodukte für Zahnärzte



Von Augentropfen über Schmerztabletten bis hin zu Chia-Samen: Längst haben sich Versandapotheken im Netz etabliert. Dort können sowohl Privatkunden als auch medizinisches Fachpersonal neben einer großen Auswahl an Medikamenten zahlreiche Pflege- und Gesundheitsprodukte preisgünstig über das Internet kaufen. Für AERA-Onlinebenutzer besteht nun ebenfalls die Möglichkeit, Waren aus dem Sortiment der Online-Apotheken „Sanicare“ und „Deutsche Internet Apotheke“ über AERA zu beziehen. Während über die Versandapotheken zahlreiche Artikel aus den unterschiedlichsten Produktkategorien zur Verfügung stehen, konzentriert sich die Auswahl bei AERA ausschließlich auf diejenigen Produkte, die für Zahnärzte relevant sind. „Indem wir das Sortiment mög-

lichst überschaubar halten, können wir eine redaktionelle Qualität der aufgeführten Produkte gewährleisten und damit den Nutzern den Materialeinkauf erleichtern“, so AERA-Geschäftsführer Boris Cords. Durch die Erweiterung des Sortiments vereinfacht AERA auch den Einkaufsprozess im Sinne des Qualitätsmanagements, da nun nicht nur die üblichen Verbrauchsmaterialien, sondern auch die Apothekenartikel an einer Stelle bestellt und dokumentiert werden können.

**AERA EDV-Programm GmbH**  
Tel.: 07042 3702-0  
www.aera-online.de



## EverClear™

der revolutionäre Mundspiegel!

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



**You can't treat what you can't see!**

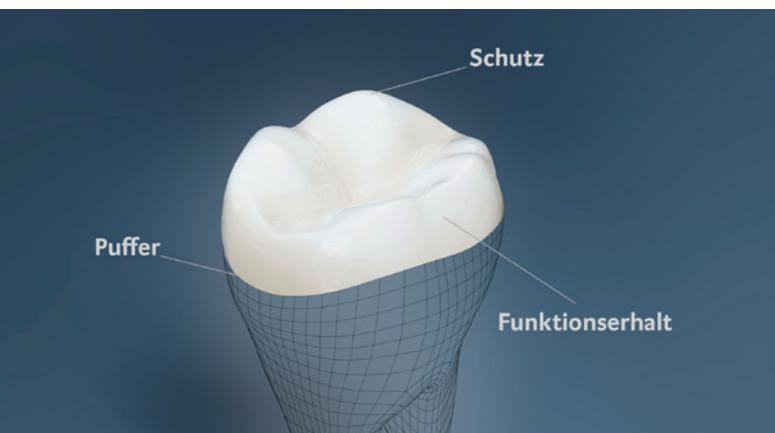
EverClear™ ist ausbalanciert und handlich und selbstverständlich 100% autoklavierbar.

**EverClear™ – und Sie sehen, was Sie sehen müssen!**

**I.DENT Vertrieb Goldstein**  
Kagerbauerstr. 60  
82049 Pullach  
tel +49 89 79 36 71 78  
fax +49 89 79 36 71 79  
info@ident-dental.de  
www.i-dent-dental.com

Composite

## CAD/CAM-Werkstoff unterstützt Bruxismusbehandlung



Mit dem eigens entwickelten CAD/CAM-Werkstoff LuxaCam Composite stellt DMG ein neuartiges Konzept zur Behandlung von Bruxismus vor. Erstmals gelingt es mithilfe des innovativen Materials konservierende und prothetische Rekonstruktionen vorzunehmen, die langfristig zu einer funktionellen Kiefergelenkposition führen. Nach eingehender Diagnostik erfolgt die Korrektur der Bisslage direkt mit individuell gefertigten Kauflächen-Veneers. Dadurch wird die genaue okklusale Einstellung optimiert und die ideale Versorgung ohne stö-

rende Fremdkörper im Mund ermittelt. Das Material in gewohnter DMG-Qualität eignet sich zur Herstellung resilienzfähiger Kauflächen-Veneers genauso wie zur Fertigung von Onlays und Teilkronen. Dank seines dentinähnlichen Elastizitätsmoduls verfügt das CAD/CAM-fräsbare Composite über eine stoßdämpfende Wirkung und ist besonders antagonistenschonend. Gleichzeitig sorgt die funktionelle Formulierung der hochvernetzten Polymer-Matrix bei LuxaCam Composite für eine besonders hohe Transluzenz. Neben klassischen Blöcken in sieben unterschiedlichen Farben auf Basis des VITA classical-Farbrings bietet DMG den innovativen Werkstoff auch in Rondenform an. Das CAD/CAM-Composite eignet sich zur Behandlung aller bekannten Bruxismus-Indikationen. Die Befestigung erfolgt mit exakt aufeinander abgestimmten Bondings und Zementen. Grundsätzlich lässt sich LuxaCam Composite in allen gängigen Funktionstherapien effektiv einsetzen. Damit ergänzt DMG sein vielseitiges Sortiment an passgenauen Compositelösungen um einen weiteren Meilenstein in der Entwicklung qualitativ hochwertiger Dentalmaterialien.

**DMG**  
Tel.: 040 84006-0  
www.dmg-dental.com

Infos zum Unternehmen



Digitale Bildgebung

## Drahtlose Intraoralkamera mit innovativer Flüssiglinse

Drahtlos, vielseitig und weltweit maßstabsetzend: Die intraorale Kamera Whicam Story3 von GoodDrs – dem koreanischen Marktführer für intraorale Kameras im asiatischen und amerikanischen Raum – zählt zu den technologisch führenden Kameras auf dem Markt. Der Grund hierfür: Sie verbindet die neuesten Entwicklungen aus der Smartphone-Technologie mit Know-how über die Erfordernisse der dentalen Praxis. Die Bildübertragung zum Praxis-PC erfolgt drahtlos über ein 5,4 GHz-Netz. Dieses wird von der Kamera und einem USB-Stick im Behandlungszimmer aufgebaut und arbeitet absolut störungsfrei. Auch der Datenschutz ist gewährleistet, da die Übertragung nicht die Wände durchdringt. Dabei können unbegrenzt viele Empfänger installiert werden. Das bedeutet in der Praxis: Man kann eine Kamera bequem in mehreren Zimmern einsetzen und sich ohne lästiges Kabel durch die Behandlungsräume bewegen. Ein besonderes Feature ist die innovative Flüssiglinse, deren Autofokus vom Makro bis zum Quadranten automatisch scharf stellt – und zwar in HD-Qualität. Dabei kann die Kamera in das Bild- bzw. Röntgenprogramm der Praxissoftware eingebunden werden oder man nutzt die mitgelieferte Bildverarbeitungssoftware. Mithilfe dieser Software ist auch ein Streaming auf das iPad problemlos möglich. Ein weiteres großes Plus beim Handling: Die integrierte Sensor-Maus steuert den Mauszeiger ganz einfach durch die Kamerabewegung. Last, but not least: Die robuste Kamera bietet ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Zukunftsweisende  
Spitzenoptik in HD-Qualität

Der Kopf ist um 280° drehbar

Eingebaute Sensor-Maus

Zum Anklicken von gespeicherten Bildern müssen Sie die Kamera nicht aus der Hand legen. Sie steuern die Maus des Computers dank der eingebauten Bewegungssensoren durch Bewegungen der Kamera.

Schnelles digitales  
Wireless

Die kabellose Kamera kann bequem in mehreren Zimmern eingesetzt werden.



Good Doctors Germany GmbH • Tel.: 0228 53441465 • www.gooddrs.de

Infos zum Unternehmen



Hygiene

## Händedesinfektion mit Stil

Händedesinfektion in Perfektion, in technischer und optischer Hinsicht. Die neuen Notouch „woodline“-Modelle der Firma RIETH. sind Sensor-Spender, die durch ihre edle Gestaltung in Chrom- und Naturholzoptik bestechen. Gerade in Empfangs- und Wartebereichen mit hohen Anforderungen an Design und Funktionalität ist das Standmodell mit Füßen aus edlem, gehobeltem Naturholz angesagt. Das Tisch- und Wandmodell mit hochwertigem Nussbaum-Buche-Holzsockel passt auf jede Arbeitstheke und lässt sich mit dem Sockel auch an der Wand befestigen, wobei dieser dann als praktischer Tropfschutz dient. Bei beiden Modellen sorgt ein entsprechendes Tropfvlies für Sauberkeit. Das geruchsneutrale, schnell einziehende Desinfektionsgel sowie eine antibakterielle bzw. milde Reinigungsseife runden das Einsatzgebiet der Spender ab.

RIETH. Dentalprodukte • Tel.: 07181 257600 • www.rieth-dentalprodukte.de



Restaurationsmaterial

## Ästhetik und Festigkeit durch Mix aus Füller und Kunststoff

Aura eASY ist ein Ultra-Universal-Restaurationsmaterial, mit dem mühelos elegante Füllungen gelingen. Die einzigartige Mischung von Füller und Kunststoff ist exakt auf die für langlebige Füllungen nötige Festigkeit und Ästhetik abgestimmt. Mit 3 mm Polymerisationstiefe, hoher Druck- und Biegefestigkeit und einem patentierten

sung, hohe Festigkeit und Verschleißbeständigkeit, stets glatte, hochglänzende Oberflächen, eine nicht klebrige Konsistenz für müheloses Modellieren, sehr gute Stand- und Formbeständigkeit und natürlich die einfache, sekundenschnelle Applikation. Dr. Lori Trost, DMD: „Nach einigen Tagen Arbeit mit aura war klar, dass die vier Farben völlig ausreichen. Mit seiner leichten Handhabung und Farbanpassung liefert aura in kürzester Zeit sehr ästhetische Füllungen.“



SDI Germany GmbH

Tel.: 02203 9255-0 • www.sdi.com.au

# a simple, easy, beautiful SMILE



Ja, bitte schicken Sie mir mein persönliches **Aura eASY Testpaket** mit Testfragebogen. Selbstverständlich werde ich den Fragebogen gerne beantworten.

Fax: +49 2203 9255-200 oder E-Mail: [AU.Dental@sdi.com.au](mailto:AU.Dental@sdi.com.au)

Melden Sie sich jetzt an!

aura SDI

Praxisstempel

schrumpfungsarmen Kunststoff, der Stress im Randbereich ausgleicht, sind Füllungen stabil und robust. Zusätzlich ist bei den meisten Front- und Seitenzahnfüllungen die Farbbestimmung besonders easy. Mit einer einfachen Auswahl aus nur vier Universalfarben, die im Farbsättigungsspektrum die gleichen Abstände haben und sich leicht einer VITA-Farbe zuordnen lassen, findet man ohne Rätselraten die richtige Farbe für die Füllungen und vereinfacht mit aura eASY die individuelle Farbanpassung. So erleichtert aura eASY die Arbeit, minimiert Materialbestände und macht so die tägliche Praxis effizienter. Demzufolge ist aura eASY die erste Wahl für easy Farbanpas-

Zahnärztliche Absauganlagen

## Effektive Reinigung, Desinfektion und Pflege

Als Entwickler der 2-Phasen-Technologie mit der AlproJet-Linie gewährleistet ALPRO die effektive und umfassende Reinigung und Desinfektion von zahnärztlichen Absauganlagen. Das desinfizierende Flüssigkeitskonzentrat AlproJet-D wurde speziell zur täglichen Reinigung, Pflege und Desinfektion von Absaugsystemen entwickelt. Es wirkt desodorierend, löst gleichzeitig kraftvoll abgesaugte Rückstände sowie festsitzende Schmutzbeläge und verhindert die Bildung von neuen Schmutzherden. Selbstverständlich ist AlproJet-D VAH-zertifiziert. Ferner ist AlproJet-D wie alle AlproJet-Produkte äußerst materialverträglich gegenüber Kunststoff, Gummi, Buntmetall und legiertem Stahl. Alle AlproJet-Produkte erfüllen höchste Umweltauforderungen, da bei ihrer Anwendung nachweislich weniger Quecksilber aus dem abgeschiedenen Amalgam gelöst wird als mit Leitungswasser. AlproJet-DD wird ebenfalls zur täglichen Reinigung, Pflege und Desinfektion eingesetzt und besitzt die gleichen Eigenschaften wie AlproJet-D, ist jedoch höher konzentriert mit noch umfänglicherer Sicherheitsbandbreite. Das Flüssigkonzentrat wirkt bakterizid, levurozid, begrenzt viruzid, PLUS viruzid/low level im DVV Carriertest (2012) gegen unbehüllte Adeno-, Rota- und Noroviren sowie alle behüllten Viren, inkl. HBV, HCV, HIV, Herpes simplex, Influenza (inkl. H1N1, H5N1) und ist ebenfalls VAH/DGHM-zertifiziert. AlproJet-W empfiehlt sich zur wöchentlichen sauren Kontrareinigung. Dadurch werden Ablagerungen von organischen und anorganischen Rückständen, die sich nur im sauren Milieu lösen (wie z.B. Prophyl-



laxepulver oder Pearl Produkte auf Basis Bi-Calciumcarbonat), verhindert. Das Spezialpräparat wird an zwei Tagen in der Woche anstelle von AlproJet-D/-DD angewendet. Bei regelmäßiger und korrekter Anwendung von AlproJet-D/-DD und AlproJet-W ist eine gleichmäßig hohe Saugleistung sichergestellt. Jedes Produkt aus der AlproJet-Serie ist aldehyd-, phenol- und chlorfrei und überzeugt durch die herausragende Materialverträglichkeit, den sparsamen Verbrauch sowie die einfache Anwendung. Alle AlproJet-Produkte sind gemäß den Anforderungen der OECD biologisch abbaubar.

**ALPRO MEDICAL GmbH**  
Tel.: 07725 9392-0 • [www.alpro-medical.com](http://www.alpro-medical.com)

Infos zum Unternehmen



Praxishygiene

## Tischgerät zur Raumluf- und Oberflächenentkeimung

Die Oberflächenentkeimung stellt mit der Wischdesinfektion in den Praxen immer wieder eine Herausforderung dar, teils aufgrund mangelnder Sorgfalt, jedoch immer aufgrund schwer zugänglicher Stellen. Für Abhilfe kann eine Raumlufentkeimung mit Ozon sorgen, die auch in den kleinsten versteckten Winkeln Oberflächen entkeimt. Die Firma MIO int. OZONYTRON GmbH, bekannt durch ihre Plasmamedizingeräte, bietet mit dem Ozonyair-X ein kleines und kompaktes Tischgerät mit vier Stufen zur Raumlufentkeimung an,

welches in Stufe vier die Oberflächenentkeimung bietet. Die ersten drei Stufen absolvieren bei einer durchschnittlichen Raumhöhe von 2,40 m eine Raumlufentkeimung, entsprechend den Raumgrößen Stufe 1: 15 m<sup>2</sup>, Stufe 2: 30 m<sup>2</sup>, Stufe 3: 40 m<sup>2</sup>. Die Stufen schalten automatisch nach einer Stunde ab, sodass die Richtlinie 2008/50/EG des Europäischen Rates (9) zum Schutz der menschlichen Gesundheit für den Ein-Stunden-Wert nicht überschritten wird. Die Stufe vier bietet zusätzlich eine Oberflächenentkeimung für eine Stunde nach

Betriebsschluss an, da während dieser Zeit der Raum nicht betreten werden darf. Es lässt sich nach einer Stunde (Erreichung der Raumlufentsättigung) bereits eine deutliche Keimreduktion nachweisen, d. h., dass in der ersten Phase bis zur Sättigung nach einer Stunde bereits der größte Teil der Keime abgestorben ist. Damit wird ein wichtiger Schritt zur Einhaltung der Hygieneverordnung auch an schwer- bzw. unzugänglichen Stellen erreicht. Das OZONYAIR-X ist wartungs- und Zusatzstofffrei. Im Unterschied zu Filtersystemen werden auch Oberflächen, einschließlich in Schattenbereichen, entkeimt.



Infos zum Unternehmen



**MIO international OZONYTRON GmbH**  
Tel.: 089 24209189-0  
[www.ozonytron.de](http://www.ozonytron.de)

Manuelle Instrumentenaufbereitung

## Reinigungs- und Desinfektionsmittel mit hoher Materialverträglichkeit



Hygiene ist bei der zahnärztlichen Behandlung das A und O – und gerade Dentalinstrumente können durch die unterschiedlichsten Krankheitserreger empfindlich belastet sein.

Desinfizierende Reiniger gewährleisten eine hohe Sicherheit für das Personal im Umgang mit dem Instrumentarium und verbessern die Hygienesicherheit bei der Aufbereitung. Grundsätzlich kommt der desinfizierenden Reinigung als erstem Schritt der Aufbereitung eine besondere Bedeutung zu. Daher ist neben der sorgfältigen Durchführung auch die Auswahl des Desinfektionsreinigers besonders wichtig. Es sollten nur solche Produkte verwendet werden, die bezüglich ihrer Reinigungsleistung – aber auch im Hinblick auf das Desinfektionsspektrum und somit im Bereich Personalschutz (empfohlen: bakterizid, levurozid, begrenzt viruzid) – den höchsten Anforderungen gerecht werden.

Dr. Weigert bietet mit neodisher® Septo PreClean ein Reinigungs- und Desinfektionsmittel für die anspruchsvolle manuelle Aufbereitung. Im vergleichenden Reinigungstest ging neodisher® Septo PreClean als eindeutiger Sieger hervor. Zur Beurteilung der Reinigungsleistung wurde eine RAMS-Testanschmutzung verwendet, die Rinderalbumin, Mucin (strukturgebender Bestandteil mukosaler Schleimabsonderungen) und Stärke enthält. Um die isolierte Wirksamkeit der getesteten Formulierungen herauszuarbeiten, wurde der Versuch praktisch ohne Mechanik durchgeführt. Die Ergebnisse zeigten, dass neodisher® Septo PreClean auch ohne Mechanik eine herausragende, fast vollständige Reinigung (99%ige Abreinigung) bewirkt.



Neben der exzellenten Reinigungswirkung überzeugt neodisher® Septo PreClean durch eine ausgezeichnete Materialverträglichkeit. Der desinfizierende

Reiniger ist frei von Aldehyden und quartären Ammoniumverbindungen. Die bakterizide und levurozide Wirksamkeit von neodisher® Septo PreClean ist nach VAH<sup>1</sup>-Methoden und EN<sup>2</sup>-Normen gutachterlich bestätigt, ebenso wie die begrenzt viruzide Wirksamkeit nach RKI/DVV<sup>3</sup>. Zudem ist neodisher® Septo PreClean VAH<sup>1</sup>-gelistet und in der Viruzidie-Liste des IHO<sup>4</sup> eingetragen.

### Anwendungsbereiche von neodisher® Septo PreClean im Überblick

- desinfizierende Vorreinigung von Dentalinstrumenten, thermostabilen und thermolabilen Instrumenten, zum Beispiel vor der maschinellen Aufbereitung mit optimalem Personalschutz  
**Anwendungsempfehlung:** (20 °C): 10 ml/l (1%), 15 min
- Nassentsorgung von Dentalinstrumenten über längere Zeiträume, zum Beispiel über Nacht oder über das Wochenende  
**Anwendungsempfehlung:** (20 °C): 10 ml/l (1%), 15 min
- manuelle Reinigung und Desinfektion von thermostabilen und thermolabilen Instrumenten  
**Anwendungsempfehlung Desinfektion:** (20 °C): 10 ml/l (1%), 15 min

- 1 Verbund für Angewandte Hygiene
- 2 Europäische Normen EN 13727, EN 13624, EN 14561, EN 14562
- 3 Prüflinien des Robert Koch-Instituts (RKI) und der Deutschen Vereinigung zur Bekämpfung von Viruskrankheiten (DVV)
- 4 Industrieverband Hygiene und Oberflächenschutz

**Chemische Fabrik Dr. Weigert GmbH & Co. KG**  
Tel.: 040 789600  
[www.drweigert.com/de](http://www.drweigert.com/de)

**Verlagsanschrift**  
OEMUS MEDIA AG  
Holbeinstraße 29  
04229 Leipzig

Tel. 0341 48474-0  
Fax 0341 48474-290  
kontakt@oemus-media.de

**Verleger**

Torsten R. Oemus

**Verlagsleitung**

Ingolf Döbbecke  
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner  
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

**Projekt-/Anzeigenleitung**

Stefan Thieme

Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

**Produktionsleitung**

Gernot Meyer

Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

**Anzeigendisposition**

Marius Mezger  
Bob Schliebe

Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de  
Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

**Vertrieb/Abonnement**

Andreas Grasse

Tel. 0341 48474-200 grasse@oemus-media.de

**Art-Director/Satz**

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. 0341 48474-139 a.jahn@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**

Marlene Hartinger

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 2017 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 25 vom 1.1.2017. Es gelten die AGB.

**Verlags- und Urheberrecht:** Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Gerichtsstand ist Leipzig.

**Bezugspreis:** Einzelheft 6,50 Euro ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 70 Euro ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Auslandspreise auf Anfrage. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraums möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 8 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Jahresende gekündigt wurde.

## Inserenten

<b>Unternehmen</b>	<b>Seite</b>
AERA EDV-Programm	47
Alpro	27
Asgard Verlag	9
Baldus	55
BIEWER medical	4
BLUE SAFETY	19, 44, 76, Beilage
Caprimed	79
Champions Implants	53
Comcotec	37
DAMPSOFT	31
Dental Bauer	Beilage
DMG	17
Dr. Weigert GmbH	83
Dürr Dental	15
EHP Hygiene	2
GC Germany	Altarfalz Titel
Good Doctors	73
Hager & Werken	25
hypo-A	29
I-DENT	109
Jovident	89
Kerr	21
Komet	35
Kulzer	7
Kuraray	51
medentex	13
MIO International	43
Nature Implants	67
Nora Dental	Beilage
NSK Europe	5, 11, Beilage
Permadental	116
PVS dental	77
rdv Dental	23
RIETH.	42
RØNVIG Dental	63
Sander Concept	105
SICAT	33
Synadoc	74
ValiTech	69
W&H Deutschland	39

# THAT'S THE WAY I LIKE IT

Zertifizierte Fortbildung bequem von zu Hause aus.

[www.zwp-online.info/cme-fortbildung](http://www.zwp-online.info/cme-fortbildung)

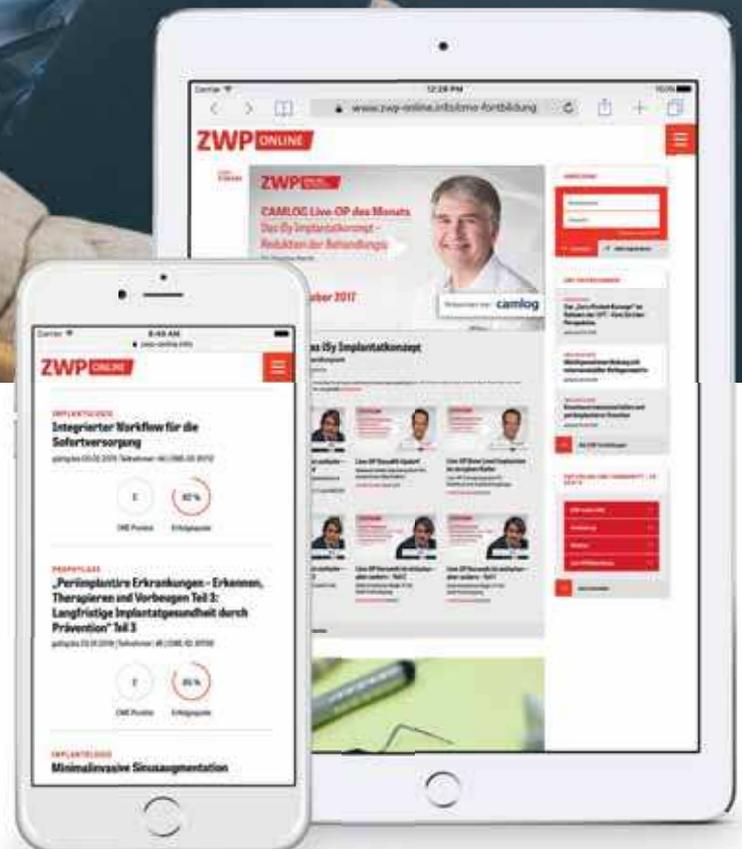
ZWP ONLINE CME



**ZWP ONLINE**  
CME-COMMUNITY

Die neue Art der  
dentalen Fortbildung.

- Fachbeiträge
- Webinare
- Live-OPs/Behandlungen



Mehr Qualität

# MEHR ANGEBOT

Mehr Preisvorteil

Mehr Ästhetik

Mehr Stabilität

Mehr Garantie

Mehr Service

Mehr Sicherheit



## Professioneller Sportmundschutz „Mouthguard“ für Ihre Patienten

Preis,  
je nach Ausführung

**29,99 - 79,99 €**

zzgl. MwSt.



Weitere Informationen zum „Mouthguard“  
und Patientenflyer kostenlos erhältlich.

### Der Mehrwert für Ihre Praxis

Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland. Ästhetischer Zahnersatz und effektive Schienensysteme zum smarten Preis.

[www.permadental.de](http://www.permadental.de) | Telefon 0 28 22 - 1 00 65

**permadental**  **semperdent**  
Modern Dental Group