

ZWVP

ZAHNARZT WIRTSCHAFT PRAXIS

WIRTSCHAFT – SEITE 16
Suchmaschinenoptimierung:
Mehr Neupatienten via Google

RECHT – SEITE 30
Folgen bei der Benennung eines
Datenschutzbeauftragten

ZWP SPEZIAL – BEILAGE
Praxiseinrichtung

Implantologie vs. konventionelle Therapien

AB SEITE 46

Sparen im grünen Bereich: Die KaVo Instrumentenaktionen.



4 MASTER-Instrumente
zum Preis von 3



5 MASTER-/EXPERT-Instrumente
zum Preis von 4



Top-Angebote liegen in Ihrer Hand:
Jetzt KaVo Instrumentenpakete sichern!

Bei der Aktion „MASTER 3+1“ erhalten Sie beim Kauf eines Instrumentenpaketes*, bestehend aus vier Instrumenten nach Wahl (nur MASTER-Serie) einen Preisnachlass in Höhe des günstigsten Instruments im Paket.

Bei der Aktion „Instrumenten Mix 4+1“ erhalten Sie beim Kauf eines Instrumentenpaketes*, bestehend aus fünf Instrumenten nach Wahl (MASTER- und/oder EXPERT-Serie), einen Preisnachlass in Höhe des günstigsten Instruments im gewählten Paket.

Jetzt informieren und auswählen:
www.kavo.com/de-de/aktionen

* Winkelstücke, Handstücke, Turbinen, SONICflex in jeglicher Kombination.
Köpfe zählen nur in Verbindung mit einem Unterteil als Instrument.
Diese Aktionen können nicht mit anderen Aktionen kombiniert werden.

Christian Berger

Patientenorientierte Versorgung ist das A und O

Wenn es um Prothetik in der Zahnmedizin geht, geht es auch immer häufiger um orale Implantologie. Wir im Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V. (BDIZ EDI) sehen uns aber nicht als Implantologen, wir sind implantologisch tätige Zahnärztinnen und Zahnärzte. Denn in erster Linie geht es immer um den Erhalt der natürlichen Zähne. Wenn der Zahn aber nicht mehr erhalten werden kann oder fehlt, ist ein Implantat oftmals die beste Lösung, weil es dem natürlichen Zahn am nächsten kommt. Schätzungen zufolge werden pro Jahr in Deutschland ca. eine Million Implantate gesetzt!

Implantate versus konventionelle Therapie ist hier die Fragestellung. Als Oralchirurg und Präsident des BDIZ EDI müsste meine Antwort klar sein. So einfach ist es aber nicht. Der Patient steht im Mittelpunkt. Sein Wunsch und die individuelle Patientensituation sind stets maßgeblich zu beachten. Sicher lassen sich heute mit der State of the Art-Endodontie Zähne sehr lange erhalten. Aber wie oft ist es uns in der Praxis schon passiert, dass der Patient es war, der sich für die Extraktion entschieden hat, um damit einen langen „Leidensweg“ zu beenden. Auch die Frage, welche Therapie zum gewünschten Zahnersatz führt, ist nur mit dem Patienten zu beantworten. In einer Studie der Universität Köln zur Lebensqualität in Sachen Mundgesundheit aus dem Jahr 2016, die Prof. Dr. Hans-Joachim Nickenig, M.Sc., während des Expertensymposiums des BDIZ EDI im Februar in Köln vorgestellt hat, kam heraus, dass Implantate als die beste Wahl für Zahnersatz angesehen werden, insbesondere bei Patienten mit teilbezahntem Kiefer. Durch die Implantattherapie vermeiden wir, dass wertvolle Zahnschubstanz als

Pfeiler für eine Brückenkonstruktion beschliffen werden muss.

Auf der anderen Seite werden wir Zahnärzte uns in Zukunft deutlich mehr mit der Behandlung von älter werdenden und damit multimorbiden Patienten beschäftigen müssen. Bereits im Jahr 2012 hat der BDIZ EDI einen ABC-Risiko-Score entwickelt, der dem Behandler anhand eines Ampelsystems zeigt, wie der Schwierigkeitsgrad der individuellen Patientensituation einzuschätzen ist. So lässt sich das Risiko einer Therapie minimieren. Der Patientenwunsch steht immer an erster Stelle, aber oftmals lässt sich der Wunsch aufgrund des vorhandenen, oder besser, nicht vorhandenen Knochenangebots nicht immer so umsetzen, wie sich das der Patient gewünscht hat. Patientenorientierte Versorgungskonzepte sind das A und O. Um die Erwartungen der Patienten zu erfüllen und die bestmögliche Versorgung langfristig sicherzustellen, ist es angesichts der Vielzahl der heute möglichen chirurgischen und prothetischen Versorgungskonzepte notwendig, den Behandlungsplan genau zu definieren. Dabei kann die orale Implantologie heute so viel mehr als noch vor zehn oder 20 Jahren. Heute fragen die Patienten nach minimalinvasiven Methoden – insbesondere, wenn es um den Wunsch nach einer Versorgung mit Implantaten geht. Heute können wir aufgrund der Kenntnis der Knochenqualität über Länge und Durchmesser des Implantats sowie die chirurgische Technik entscheiden.

Die Implantattherapie fängt nicht mit dem Setzen des Implantats an. Im Zeitalter der prothetikorientierten Implantatpositionierung, Stichwort *Backward Planning*, ist das Behandlungsziel die optimale Implantatprothetik, denn vorrangig geht es um den für



den individuellen Patienten perfekten Zahnersatz, der rückwärts bis zur Implantatplanung und -setzung geplant wird. Die Belastung der Patienten durch aufwendige und manchmal notwendige Knochenaugmentation lässt sich natürlich nicht leugnen. Autologer Knochen ist nach wie vor Goldstandard. Doch in vielen – nicht in allen – Bereichen gibt es Alternativen: Kurze, ultrakurze, durchmesserreduzierte und angulierte Implantate erlauben heute patientenorientierte Behandlungsoptionen ohne umfangreiche Augmentationen.

Zur Wiederherstellung der oralen Funktion stehen verschiedene Behandlungsmöglichkeiten zur Verfügung – die Implantattherapie ist sicherlich eine davon. Die für den Patienten beste Behandlungsoption lässt sich nur mit dem Patienten erreichen und hängt schlussendlich von drei Größen ab: den Patientenwünschen, dem anatomischen Befund und der Fähigkeit und Fachkenntnis des Behandlers.

INFORMATION

Christian Berger

Präsident des Bundesverbandes der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa e.V. (BDIZ EDI)



Infos zum Autor

WIRTSCHAFT

- 6 Statement
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT

- 12 „Prophylaxeprofis“ sind Optimierer
- 16 Suchmaschinenoptimierung: Mehr Neupatienten via Google
- 20 Schon mal an Re-Design Ihres Praxismarketings gedacht?
- 24 Patiententreue ernst nehmen – an jedem Zahn hängt ein Mensch
- 26 Praxisübernahme: Moderne Technik trifft historisches Ambiente

RECHT

- 30 Folgen bei der Benennung eines Datenschutzbeauftragten
- 34 Urteil zur Anwendung einer nicht anerkannten Behandlungsmethode

TIPPS

- 36 Nutzen Sie die Macht von Google für Ihren Erfolg
- 38 Neues zur doppelten Haushaltsführung – Kriterium der zumutbaren täglichen Erreichbarkeit
- 40 Stabilitätsmessung an Implantaten
- 42 Digitale Arbeitsabläufe in der Patientenkommunikation
- 44 Regelmäßigkeit und Validierungsstufen von Aufbereitungsgeräten

IMPLANTOLOGIE VS. KONVENTIONELLE THERAPIE

- 46 Fokus
- 52 Implantatprothetische Versorgung eines zahnlosen Unterkiefers
- 58 Zeitfenster Implantologie im Praxisalltag
- 60 Neues CAD/CAM-Angebot für Dentallabore
- 62 Die smarte Sofortversorgung zahnloser Kiefer

DENTALWELT

- 64 Fokus
- 68 „Wer den Wandel aktiv gestaltet, bleibt wettbewerbsfähig.“
- 72 CATTANI Deutschland auf Wachstumskurs
- 74 Softwarelösungen von Praktikern für Praxen
- 76 Neue deutsch-amerikanische Partnerschaft: American Dental Systems und BISCO
- 79 Revision: Kontrollierte Offensive mit neuartigem Feilensystem

PRAXIS

- 80 Fokus
- 84 Langzeitstabile Restauration stark verfärbter Frontzähne
- 88 Optimierte Bulkfüllungen anstelle von Kronen im Seitenzahnbereich
- 92 Keramisch basierte Füllungen für okklusale Seitenzahnkavitäten
- 94 Step-by-step: Okklusionsonlays – die Alternative zur Krone
- 98 Patientenkommunikation: Generation Plus setzt auf Qualität
- 100 Praxissoftwarewechsel: „Unser vorheriges Programm war einfach viel zu langsam“
- 102 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

Lachgassedierung: sicher und effektiv
Aktuelle Zertifizierungskurse 2018 nach DGfDS und CED:

- 08./09. Juni Köln
- 15./16. Juni Berlin
- 29./30. Juni Frankfurt
- 06./07. Juli Köln
- 31. Aug./01. Sept. Berlin
- 05. - 08. Sept. Köln
- 21./22. Sept. Köln
- 28./29. Sept. Hamburg
- 12./13. Okt. Köln

Modernste Technik – individuelle Beratung
 Tel: 0261 / 9882 9060
 E-Mail: info@biewer-medical.com
 Web: biewer-medical.com



5/18
ZWP SPEZIAL
I ♥ WATER
WATER REVOLUTION
 Biofilm - schonend und effektiv entfernen



Her kostenfreie Strategie-Meeting Haushygiene für Ihre Praxis vereinbaren
 BLUE SAFETY
 Tel: 0800 88 55 22 88
 www.bluesafety.com

Praxisanleitung

Beilagenhinweis:
 In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Praxisanleitung.

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. Wilfried Woop

Für Lücken gab es immer schon viele Lösungen

Zahnverluste sind so alt wie die Menschheit. Einhergehend mit der Entwicklung der ersten Hochkulturen entstand bereits vor Jahrtausenden der Wunsch und der Wille, in Verlust geratene Zähne zu ersetzen. Zunächst geschah dies aus rituellen Gründen, so wurde verstorbene Adelige im alten Ägypten in Vorbereitung auf ihr Leben im Jenseits ihr lückenhaftes Gebiss wieder vervollständigt.

Und von den Etruskern und Phöniziern wissen wir, dass sie bereits Mitte des 1. Jahrtausends v. Chr. das Einbringen und Befestigen von Tier- oder Menschenzähnen mittels Golddrähten und -bändern bei Lebenden praktizierten. Hier, wie auch bei den durchaus kunstfertigen Verrichtungen zum Lückenschluss oder der Fertigung von totalem Zahnersatz in der Folgezeit, standen bis in das 19. Jahrhundert hinein in erster Linie ästhetisch-optische und phonetische Motive im Vordergrund. So ist über George Washington, den ersten Präsidenten der Vereinigten Staaten von Amerika, überliefert, dass er seine aus Elfenbein geschnitzten und mittels Goldbügel miteinander verbundenen Totalprothesen in erster Linie bei seinen öffentlichen Auftritten und weniger zum Kauen trug.

Erst mit der Verwendung von Kautschuk und Porzellanmähen ab Mitte des 19. Jahrhunderts gewannen funktionelle Aspekte immer größere Bedeutung. Nun erst war es möglich, für einen größeren Personenkreis zu wirtschaftlich vertretbaren Bedingungen Zahnersatz in einer Art und Qualität herzustellen, der Menschen nicht nur optisch, sondern auch annähernd funktionell zufriedenstellen konnte. Mit der damit einsetzenden Entwicklung immer neuer Verfahren und Materialien in der zahnärztlichen Prothetik entwickelte sich das Fach in einer ungehemmten Innovationsfreude mit wechselnden, einmal mechanistisch-technischen, dann wieder morphologisch-funktionellen Schwerpunkten. Mit CAD/CAM-Verfahren, den vielfältigen Möglichkeiten adhäsiver Befestigung und

digitaler Abformverfahren scheint nur ein vorläufiger Endpunkt erreicht.

Wenn auch mehr als 2.000 Jahre alte Grabfunde aus keltischer Zeit mit in den Kiefer eingebrachten Eisenstiften anstelle verloren gegangener Zähne etwas anderes vermuten lassen könnten, handelt es sich bei der Implantologie um eine noch junge Disziplin in der Zahnheilkunde.

Zwar wurden auch in der Neuzeit, etwa seit Beginn des 19. Jahrhunderts, immer wieder Versuche unternommen, unterschiedlich geformte Stifte dauerhaft im menschlichen Kieferknochen zu befestigen. Langfristige und dauerhafte Erfolge stellten sich aber erst vor dem Hintergrund der wissenschaftlichen Entwicklungen des 20. Jahrhunderts ein. Die von Conrad Röntgen geschaffenen Möglichkeiten, bis dahin verborgenes sichtbar werden zu lassen, neu entwickelte Werkstoffe und nicht zuletzt die Kenntnis über die zellulären Mechanismen bei der Osseointegration waren dafür, neben anderen, die Voraussetzungen.

Seit ihrer wissenschaftlichen Anerkennung, in Deutschland im Jahr 1982, begann die zahnärztliche Implantologie einen wahren Siegeszug und etablierte sich rasch als fester Bestandteil des zahnärztlichen Therapiespektrums.

Mit der Novellierung der privaten Gebührenordnung fand sie 1988 auch Eingang in die amtliche Gebührenordnung und den Leistungskatalog von privaten Krankenversicherungen und Erstattungsstellen.

In erster Linie Fachgesellschaften, daneben Universitäten und Zahnärztekammern, verfügen über ein umfangreiches Fort- und Weiterbildungsangebot im Bereich Implantologie, bieten strukturierte sowie curriculare Veranstaltungsreihen an und definieren wissenschaftliche Standards und Maßnahmen zur Qualitätssicherung.

Längst wurde der Tätigkeitsschwerpunkt „Implantologie“ zum beliebtesten und begehrtesten Zusatz in der Außendarstellung von Zahnarztpraxen. Die neu gewonnenen Möglichkeiten

digitaler Bildgebungsverfahren mit der darauf basierenden Planbarkeit und Vorhersehbarkeit von Eingriffen, die Möglichkeiten, mit kurzen und ultrakurzen Implantaten auf aufwendige und risikobehaftete augmentative Maßnahmen häufiger verzichten zu können, dies alles führt zu sich ständig erweiternden Indikationen und einer immer größer werdenden Anzahl von Zahnärztinnen und Zahnärzten, die selbst implantieren. Längst sind Implantate aus modernen Versorgungskonzepten nicht mehr wegzudenken, sie haben sich fest etabliert.

Vielen Patienten, zumindest in Deutschland, gilt eine Versorgung mit Implantaten bei Zahnverlust als die am meisten erstrebenswerte Versorgungsform für ihren Gebisssschaden. Nicht selten ist dies mit einer eher unkritischen, auch unrealistisch hohen Erwartungshaltung verknüpft.

Je unkritischer aber unsere Patienten eine Versorgung mit Implantaten sehen, um so größer wird unsere Verantwortung, immer auch alternative Therapiekonzepte mit in unsere Überlegungen einzubeziehen.

Vielleicht liegt darin eine der größten Herausforderungen in der Therapieplanung und Beratung unserer Patienten.

Foto:

© Landeszahnärztekammer Rheinland-Pfalz

INFORMATION

Dr. Wilfried Woop

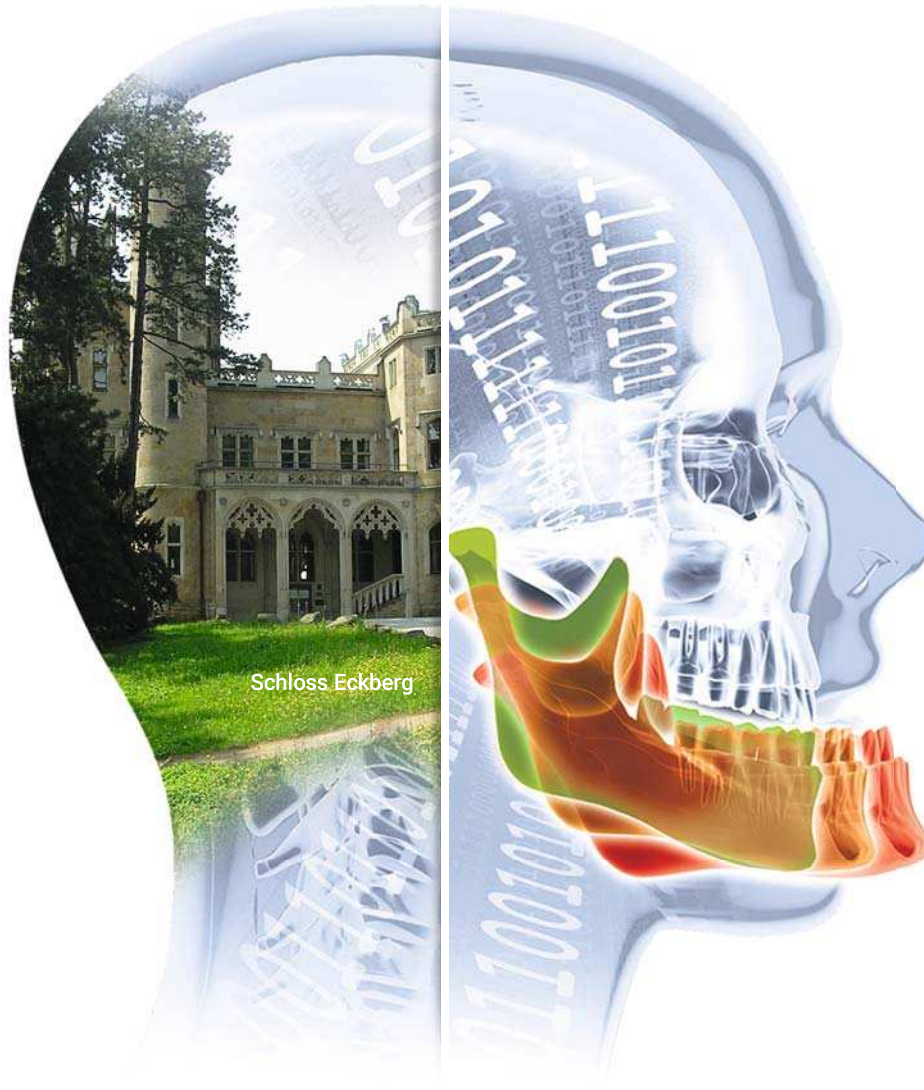
Präsident der Landeszahnärztekammer Rheinland-Pfalz



Infos zum Autor

theratecc | Kopftage 2018

„Alles was ein ganzer Kopf braucht“, 28.–29.09.2018, Schloss Eckberg, Dresden.
Das Symposium für Zahnärzte und Zahntechniker, die gezielt bissbedingte
Nacharbeiten vermeiden möchten.



In dentalhistorischer Kulisse, dem Schloss Eckberg im malerischen Elbtal, stellen Top-Referenten aus ganz Deutschland alltagstaugliche Konzepte für die reproduzierbare Bissnahme, inklusive der prothetischen Vorausplanung und späteren Umsetzung vor. Natürlich wird dabei auch weit über den dentalen Tellerrand hinausgeschaut. Das komplette Programm und alle Referenten finden Sie unter:

www.theratecc-kopftage.de

Der Vorverkauf hat bereits begonnen!

Jetzt anmelden und weit mehr als nur einen Frühbucherpreis sichern!



We create centric solutions.



© LightField Studios/Shutterstock.com

Nach dem Teilnehmerrekord im vergangenen Jahr und einer Gewinnerpraxis mit Piazza und Olivenbaum suchen wir auch 2018 wieder „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“. Überzeugen Sie unsere Jury von Ihrem Konzept und bewerben Sie sich bis 1. Juli 2018 um den ZWP Designpreis.

Etwa acht Jahre unseres Lebens verbringen wir bei der Arbeit und damit in öffentlichen

ZWP Designpreis

Werden Sie „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2018

Räumlichkeiten, die im Idealfall Form, Funktion und Mensch stimmig zusammenführen sollten. Denn ein durchdachtes, ästhetisch ansprechendes und smartes Interior Design erhebt den Arbeitsplatz zu einem Ort, an dem sich gesund, entspannt und mit Potenzial nach oben agieren lässt, der auch entsprechend nach außen wirkt und zum Wohlfühlen einlädt.

Sie haben mit Ihrer Praxis genau solch einen Ort für sich, Ihr Personal und Ihre Patienten geschaffen – dann zeigen Sie es uns und bewerben sich um den ZWP Designpreis 2018! Präsentieren Sie uns Ihre Praxis im Detail – hier können besondere Materialien und Raumführungen, einzigartige Lichteffekte oder außergewöhnliche Komponenten eines harmonischen Corporate Designs hervorgehoben werden – und als individuelles Gesamtkonzept.

Die Gewinnerpraxis erhält als „Deutschlands schönste Zahnarztpraxis“ 2018 eine exklusive 360grad-Praxistour der OEMUS MEDIA AG

für den modernen Webauftritt. Der virtuelle Rundgang bietet per Mausklick die einzigartige Chance, Räumlichkeiten, Praxisteam und -kompetenzen informativ, kompakt und unterhaltsam vorzustellen, aus jeder Perspektive. Einsendeschluss für den diesjährigen ZWP Designpreis ist am 1. Juli. Zu den erforderlichen Unterlagen gehören das vollständig ausgefüllte Bewerbungsformular, ein Praxisgrundriss und professionell angefertigte, aussagekräftige Bilder. Das Bewerbungsformular, die Teilnahmebedingungen sowie alle Bewerber der vergangenen Jahre finden Sie auf www.designpreis.org. Wir freuen uns auf Ihre zahlreichen Zusendungen!



OEMUS MEDIA AG

Tel.: 0341 48474-120

www.designpreis.org

Anmeldung Designpreis 2018

Frisch vom Metzger





Füllungsfrakturen? Chippings?
Reparaturen mit iBOND® Universal.

iBOND® Universal

Entdecken Sie die Effektivität
von intraoralen Reparaturen.

- » Die Reparatur fehlerhafter Füllungen unterstützt den Gedanken der minimalinvasiven Zahnheilkunde und verlängert die Lebensdauer von direkten und indirekten Restaurationen.
- » iBOND Universal bietet zuverlässige und dauerhaft hohe Haftfestigkeit an allen zu reparierenden Materialien.
- » Keine Verwechslung von verschiedenen Flaschensystemen.

Für weitere Informationen zur intraoralen Reparatur mit iBOND Universal besuchen Sie uns auf www.kulzer.de/intraoraleReparatur.

Mundgesundheits in besten Händen.



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP



© hurca.com/Adobe Stock

Umfrage

Wie viel Digitalisierung wollen Patienten? Viel!

83 Prozent der Patienten sehen bei der Digitalisierung des deutschen Gesundheitswesens Nachholbedarf. So lautet eines der Ergebnisse der repräsentativen Onlinebefragung, die die Deutsche Apotheker- und Ärztekammer (apoBank) gemeinsam mit dem Research-Unternehmen Statista durchgeführt hat.

Insgesamt wurden 1.000 Personen über 18 Jahren befragt, ob sie digitale Anwendungen als Patienten nutzen und welche Erwartungen sie an die Digitalisierung der Gesundheitsversorgung haben. Die Umfrage zeigt, dass Patienten beim Thema Digitalisierung im Gesundheitsmarkt noch viel ungenutztes Potenzial sehen. Für 56 Prozent der Befragten bedeutet die Digitalisierung einen vereinfachten Zugang zur ärztlichen und pharmazeutischen Versorgung.

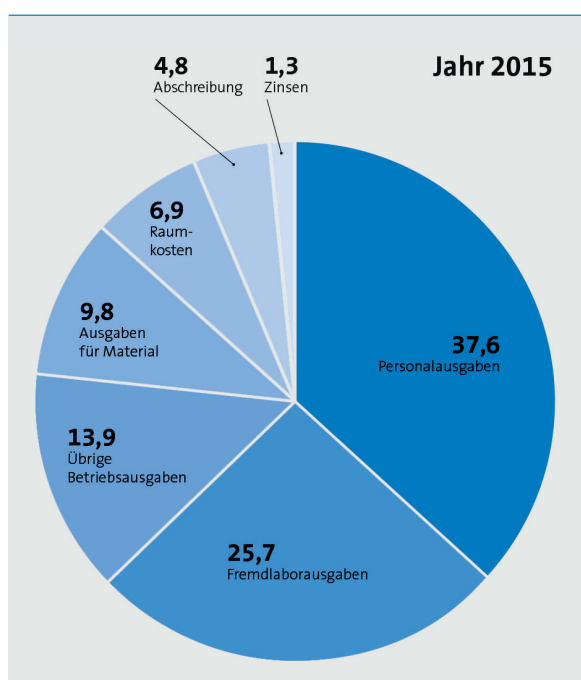
Entsprechend erwarten sie vor allem gut funktionierende Basisanwendungen, die ihnen die Kommunikation erleichtern: Dazu gehören vor allem die Online-Terminvereinbarung (59 Prozent), der Austausch mit Ärzten und Apothekern per E-Mail (32 Prozent), die Telefonsprechstunde (27 Prozent) und die Online-Sprechstunde (26 Prozent). 60 Prozent der Befragten können sich vorstellen, digital mit ihrem

Arzt zu kommunizieren. Dabei wird vor allem das Telefongespräch bevorzugt, an zweiter Stelle steht der Videochat, gefolgt von E-Mail und Text-Chat, zum Beispiel per WhatsApp oder Messenger. Hierbei ist die Datensicherheit für die Mehrheit der Patienten kein Hindernis: 62 Prozent signalisieren eine hohe bis sehr hohe Bereitschaft, ihre Gesundheitsdaten im Rahmen einer elektronischen Gesundheitsakte an Ärzte und Apotheker weiterzugeben.

„Der Patient fordert die Digitalisierung, die er von anderen Lebensbereichen gewohnt ist, auch in der medizinischen Versorgung ein“, sagt Daniel Zehnick, Leiter des Bereichs Gesundheitsmärkte und Gesundheitspolitik bei der apoBank.

Quelle: Deutsche Apotheker- und Ärztekammer (apoBank)

Betriebswirtschaftliche Kostenstruktur einer durchschnittlichen Praxis in Prozent



Wirtschaftliche Kennzahlen

Personalausgaben bleiben größter Posten in Praxiskostenstruktur

Die betriebswirtschaftliche Kostenstruktur einer durchschnittlichen Praxis, wie sie in der von Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung herausgegebenen Veröffentlichung „Zahnärztliche Versorgung: Daten & Fakten 2017“ abgebildet ist, zeigt, dass die Position „Personalausgaben“, im Verhältnis zu anderen Aufwendungen (Fixkosten), bei weitem den größten Kostenblock für eine durchschnittliche Praxis darstellt. Für das Jahr 2015 entfielen 37,6 Prozent der Ausgaben auf das Personal, gefolgt von 25,7 Prozent der Kosten für Fremdlaboraausgaben. An dritter Stelle stehen mit 13,9 Prozent die übrigen Betriebsausgaben, für zum Beispiel Modernisierungsmaßnahmen oder Geräteanschaffungen. Weitere 9,8 Prozent der Kosten entfielen 2015 auf Ausgaben für Material und 6,9 Prozent für Raumkosten. Damit zeigt sich, dass die Personalaufwendungen einer Zahnarztpraxis erheblich ins Gewicht fallen und zukünftig, sehr wahrscheinlich, in der Tendenz steigen werden. Denn qualifiziertes Personal bedarf, mit Blick auf ein rasant wachsendes Wettbewerbsklima, gezielter Investitionen.

Quelle: Daten & Fakten 2017, BZÄK, KZBV

„Prophylaxeprofis“ sind Optimierer

PRAXISMANAGEMENT – PRAXISWACHSTUM DURCH PROPHYLAXEMASSNAHMEN (TEIL 3) Die Integration der Prophylaxe in das Behandlungsspektrum der Zahnarztpraxis eröffnet zusätzliche Einnahmepotenziale und stärkt die Patientenbindung. Aber es macht einen großen Unterschied, ob man den Prophylaxebereich so „nebenbei“ oder professionell betreibt. Steuerberater Professor Bischoff aus Köln stellt im folgenden dritten Teil seiner Reihe das Konzept der Optimierer vor. Dabei handelt es sich um Praxen, die permanent auf der Suche nach Verbesserungen der Behandlungs- und Organisationsabläufe sowie der Kostenstrukturen ihrer Praxis sind und die durch hohe Auslastung das Einnahmepotenzial der Prophylaxe maximieren.

Immer mehr Zahnärzte beschäftigen spezialisierte Kräfte, die ausschließlich Prophylaxeleistungen erbringen: eine Zahnmedizinische Prophylaxeassistentin (ZMP) oder sogar eine Dentalhygienikerin (DH). Letztere darf zusätzlich die Vor- und Nachbehandlung bei Parodontalbehandlungen sowie begleitende Therapien von Zahnbett- und Zahnfleischerkrankungen durchführen. Sie ist zwar teurer, aber durch ihre erweiterte Einsatzfähigkeit bei Auslastungsschwankungen auch vielseitiger einsetzbar. Praxen, in denen ausgebildete Prophylaxemitarbeiter arbeiten, verfügen meist auch über einen eigenen Prophylaxeraum. Hier stehen eine spezielle Prophylaxebehandlungseinheit sowie entsprechende High-tech-Geräte zur Verfügung, mit denen schneller, effektiver und schmerzfreier behandelt werden kann als mit herkömmlichen Handinstrumenten. Bleaching kann eine sinnvolle Zusatzleistung zum Prophylaxeangebot sein, da die professionelle Zahnreinigung (PZR) als fester Bestandteil der Individualprophylaxe auch Voraussetzung für gute Ergebnisse beim Bleaching darstellt.

Vieles ist möglich bei guter Auslastung

Welche Ergebnisbeiträge mit dem vorstehend beschriebenen Konzept möglich sind, veranschaulicht das Beispiel von Dr. Dent:

Die Nachfrage nach Prophylaxeleistungen in der Praxis von Dr. Dent ist groß. Und die Rezeption sorgt für einen guten Recall. Deshalb hat sich Dr. Dent entschlossen, eine ZMP für 32 Stunden die Woche für 3.000 EUR Bruttogehalt einzustellen. Ein eigenes Behandlungszimmer mit einer Prophylaxeinheit steht bereits zur Verfügung. Durch seine Entscheidung erhöht Dr. Dent seine Praxiskosten um 3.000 EUR Bruttogehalt, um 600 EUR Arbeitgeberanteil (20 %) zur Sozialversicherung und um weitere Nebenkosten in Höhe von 300 EUR monatlich für Lohnabrechnungen, Fortbildung etc. Hieraus ergeben sich jährliche feste Personalkosten von 46.800 EUR durch die ZMP.

Bei Berücksichtigung von Urlaub, Fortbildung und üblichem Krankheitsstand könnte eine ZMP mit einer Arbeitszeit

von 32 h/Woche 1.344 Stunden p.a. behandeln.¹ Dr. Dent geht aber bei seinen Berechnungen von einer zunächst realistischen 85%igen Auslastung der ZMP aus. Den Patienten wird die Prophylaxebehandlung im Durchschnitt mit 100 EUR in Rechnung gestellt. Inklusive Rüstzeiten kalkuliert Dr. Dent pro Behandlung durchschnittlich eine Stunde.

Insgesamt ergeben sich hieraus jährliche Einnahmen von 114.240 EUR (85 % von 1.344 Std. = 1.142,40 Std. x 100 EUR/Stunde).

Die Ergebnisverbesserung der Praxis beträgt 48.105 EUR (Tabelle 1).

Wie viele Prophylaxebehandlungen sind mindestens notwendig?

Bevor Dr. Dent die ZMP einstellt, möchte er aber wissen, wie viele Behandlungen im Monat notwendig sind, damit zumindest alle zusätzlichen Kosten abgedeckt sind. In der Betriebswirtschaftslehre spricht man vom Break Even. Im Beispiel sind dafür rund 50 Behandlungen pro Monat erforder-

Tabelle 1		Einnahmen in EUR/Jahr	Kosten in EUR/Jahr	Ergebnisverbesserung in EUR/Jahr
EINNAHMEN				
1.142,40 Std. x 100 EUR/Behandlung	114.240	Personalkosten	46.800	
		AfA für Behandlungseinheit und Geräte	5.000	
		Material (7% von 114.240 EUR) Factoring (3,5% von 114.240 EUR)	11.995	
		Zusätzliche Raumkosten 15 m ² x 13 EUR x 12 Monate	2.340	
Einnahmen/Jahr	114.240	Kosten/Jahr	66.135	48.105

Beispiel: Ergebnisbeitrag bei einer ZMP, die zu **85 Prozent ausgelastet** ist.

Tabelle 2

Personalkosten	46.800 EUR	
AfA für BE und Geräte	5.000 EUR	
Raummiete	2.340 EUR	
Summe	54.140 EUR	
: Rohgewinnspanne 0,895	60.491,62 EUR	(Break Even)
: 100 EUR pro Behandlung	604,91 EUR	Behandlungen p.a.
: 12 Monate	50,41 EUR	Behandlungen pro Monat

lich. Mit jeder darüber hinausgehenden Behandlung erhöht sich der Gewinn der Praxis um 89,50 EUR pro Behandlung (Tabelle 2).²

Beste Performance erfordert ständige Optimierung

Ein niedergelassener Zahnarzt erwirtschaftet in Deutschland durchschnittlich einen Gewinn von 157.300 EUR pro Jahr.³ Die PZR hat das Potenzial, diesen Gewinn nachhaltig zu erhöhen. Entscheidend kommt es auf die Auslastung an. Hierfür sind Performance und ständige Optimierung ausschlaggebend. Für den Praxisinhaber gibt es viele Ansatzpunkte:

1. Erfahrene und engagierte Fachkräfte arbeiten motiviert, schnell und genau. Behandlungstechnisch und kommunikativ gut geschult, beraten sie überzeugend und geben kompetente Auskünfte. Sie entlassen zufriedene Patienten und damit potenzielle Empfehler aus der Behandlung.
2. Die moderne Ausstattung des Prophylaxezimmers mit spezieller Behandlungseinheit und Hightech-

Prophylaxegeräten ermöglicht ergonomisches und zügiges Arbeiten auf der Basis von modernen Behandlungsprotokollen, wie z.B. GBT (Guided Biofilm Therapy). Patienten verlassen nach einer schmerzfreien Behandlung die Praxis mit einem positiven Gefühl.

3. Die freundliche und konsequente Erinnerung der Patienten an die meist halbjährliche professionelle Zahnreinigung wird erfahrungsgemäß dankbar aufgenommen. Denn den meisten Menschen mangelt es heute an Zeit und nicht an Gesundheitsbewusstsein. Ein bedarfsgerechtes Recallsystem schafft also eine intensive Patientenbindung und generiert Prophylaxe-einnahmen, auch wenn die Zähne gesund sind.
4. Je kürzer die Wartezeiten und je freundlicher der Service, desto lieber kommen Patienten wieder. Im Sinne einer optimalen Auslastung ist es also die höchste Pflicht einer engagierten und erfahrenen Terminmanagerin, für Patientenabsagen möglichst schnell Ersatz zu finden.

Je besser die Performance der Praxis in diesen Bereichen, desto höher die Auslastung. Läuft das System nicht mehr rund, hat das spürbar negative Folgen. Wird zum Beispiel das zuvor genannte Auslastungspotenzial von 85 Prozent nur um 25 Prozent weniger ausgeschöpft, so verringern sich die Ergebnisbeiträge im Beispiel von Dr. Dent von 48.105 EUR auf 17.937 EUR pro Jahr, also um etwa 62 Prozent! Rechnerisch ist das leicht nachzuvollziehen, da die Kosten für Raum und Personal ja auch anfallen, wenn keine Patienten behandelt werden (Tabelle 3).

Dagegen belasten Investitionen in Technik das Ergebnis nur geringfügig. Würde Dr. Dent beispielsweise bei gleicher Auslastung doppelt so viel in die Behandlungstechnik investieren, so würde sich das Ergebnis im Beispiel nur um 10,4 Prozent verringern. Dazu eine Anmerkung: Die Potenziale, die sich durch verkürzte Behandlungszeiten mit moderner Technik erschließen können, finden hier keine Berücksichtigung.

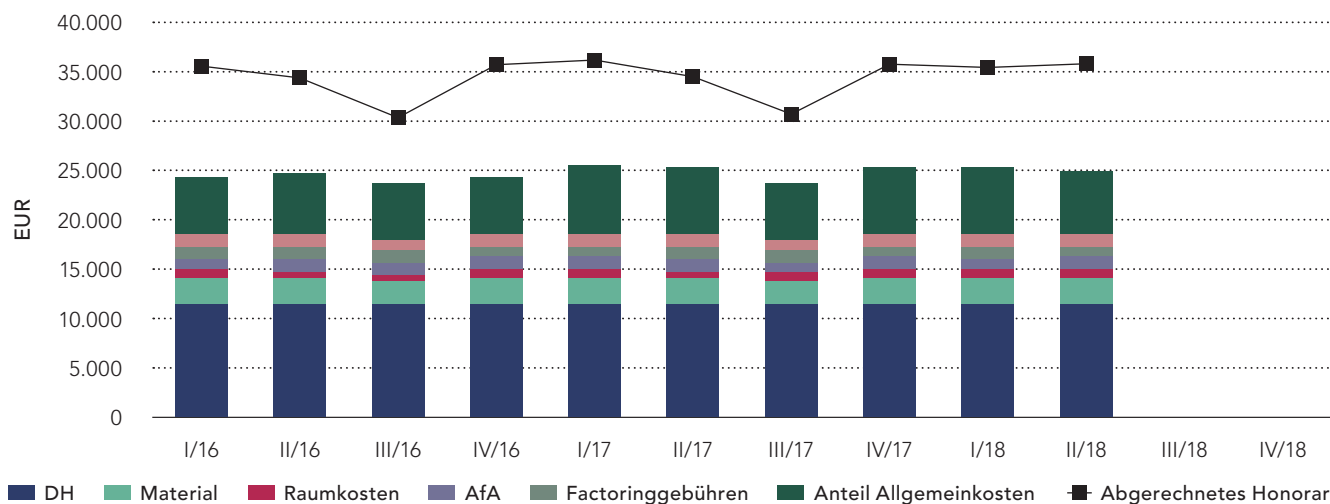
Fazit

Die Prophylaxe kann auch bei kleineren Praxen den Praxisgewinn deutlich erhöhen. Dies gilt insbesondere dann, wenn es gelingt, Arbeitsabläufe und Auslastung nachhaltig zu optimieren. Der hohen Auslastung der ZMP/DH kommt dabei wirtschaftlich eine große Bedeutung zu, zu der es ohne die professionelle Performance des Praxisteams gar nicht erst kommt. Wer als Zahnarzt die Entwicklung seiner Praxiszahlen immer im Blick haben will, der sollte sich quartalsweise von seinem Steuerberater anschauliche Auswertungen (siehe Grafik 1 und 2)

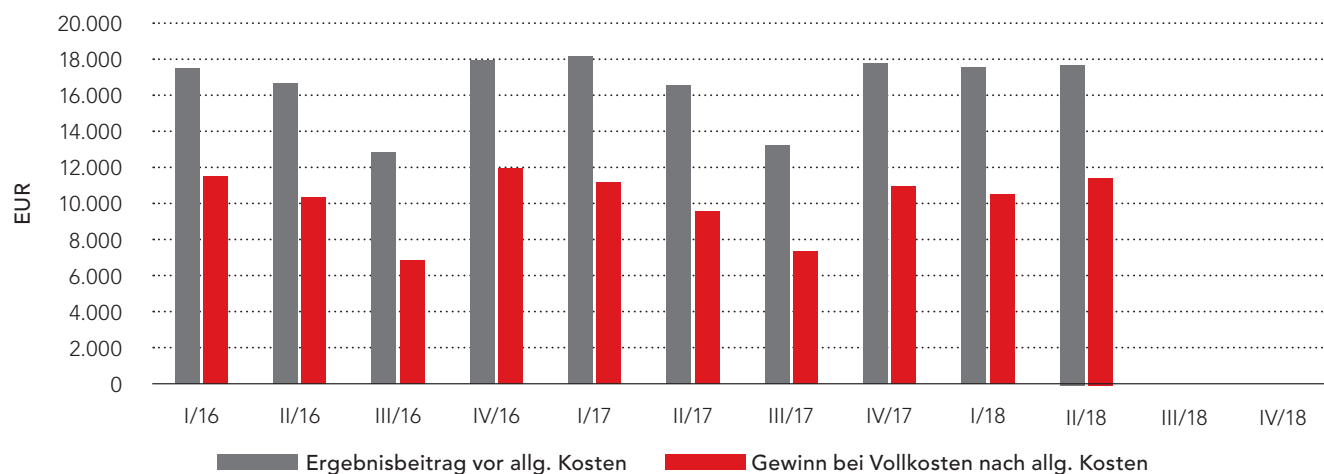
	Einnahmen in EUR/Jahr		Kosten in EUR/Jahr	Ergebnisverbesserung in EUR/Jahr
EINNAHMEN	80.600	Personalkosten	46.800	
		AfA für Behandlungseinheit und Geräte	5.000	
		Material (7 % von 80.600 EUR) Factoring (3,5 % von 80.600 EUR)	8.463	
		Zusätzliche Raumkosten 15 m ² x 13 EUR x 12 Monate	2.340	
Einnahmen/Jahr	80.600	Kosten/Jahr	62.663	17.937

Beispiel: Ergebnisbeitrag bei einer ZMP, die zu **60 Prozent ausgelastet** ist.

Grafik 1



Grafik 2: Entwicklung der Ergebnisbeiträge



Quelle: PraxisNavigation® – Steuerungsbericht von Prof Dr. Bischoff & Partner AG, Steuerberatungsgesellschaft für Zahnärzte.

zur Verfügung stellen lassen. Denn Grafiken machen die Entwicklung der Wirtschaftlichkeit des Prophylaxebereichs und seiner Auslastung sichtbar. Dies erleichtert die nachhaltige Optimierung und erfolgreiche Steuerung der Praxis auch in diesem Bereich.

Ausblick: Eine Steigerung dieses Optimierungskonzepts trifft man in Großpraxen an, die aufgrund der hohen Anzahl an Behandlern über einen so großen Patientenstamm verfügen, dass sie das Prophylaxezentrum wie ein eigenes Unternehmen führen können. Mit den wirtschaftlichen Chancen und Risiken, die in solchen Konzepten schlummern, befasst sich der letzte Beitrag dieser Reihe.

1 32 Stunden/Woche x 42 Arbeitswochen = 1.344 Stunden p.a.

2 100 EUR pro Behandlung – (100 EUR x 10,5 % anteilige Praxiskosten) = 89,50 EUR Ergebnisbeitrag.

3 vgl. KZBV Jahrbuch 2017.

PRAXISTIPPS

Dentalhygienikerin mit Kombigehalt

Wenn Sie nicht sicher sind, dass Ihre ZMP ausgelastet sein wird, versuchen Sie, diese kapazitätsorientiert mit variabler Arbeitszeit zu beschäftigen. Das lohnt sich insgesamt für die Praxis, da Sie nicht die hohen Personalkosten für Leerzeiten zahlen müssen, selbst dann, wenn der Stundensatz der ZMP höher sein sollte.

In der Regel sorgt eine Mischung aus Grundgehalt mit leistungsabhängiger Vergütung bei fest angestellten Mitarbeitern für eine stärkere Leistungsorientierung. Die höhere Auslastung wird nicht als Belastung, sondern als willkommene Gelegenheit angesehen, mehr zu verdienen.

Motivationszulage für das Recallpersonal

Bewährt haben sich auch sogenannte Motivationszulagen für das Recallpersonal. Selbstverständlich ersetzt dies nicht die ebenfalls zu empfehlende Kommunikationsschulung, verbessert aber die Motivation beim geschulten Personal. Bedenken

Sie: Die Weiterbildung Ihrer Praxismitarbeiter kostet Geld, aber Sie bringen damit Ihren Mitarbeitern Wertschätzung entgegen und verbessern deren Qualifikation und Leistungsbereitschaft. Das bringt Ihnen im besten Fall mehr zufriedene und neue Patienten.

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

Gleich zupacken!

Hygoclave 90 zum Knallerpreis.

Dürr Dental
Knallerpreis

7.490,- € *

Im Rahmen einer Rücknahme-Verkaufsaktion.
Weitere Aktionsdetails finden Sie auf der linken
Seite. Inklusive umfangreichem Zubehör.

* Beim Kauf eines Hygoclave 90 und gleichzeitiger Rückgabe Ihres alten Praxis-Autoklavens (herstellernabhängig) erhalten Sie einen
Listenpreisvorteil von 1.410 € brutto (UVP 8.900,- €). Weitere Aktionsdetails erhalten Sie von Ihrem Dental-Depot oder bei Ihrem
zuständigen Dürr Dental Gebietsverkaufsleiter. Aktionszeitraum: 01.04. - 30.06.2018



Fragen Sie
Ihr Dental-Depot
nach Ihren
persönlichen
Konditionen

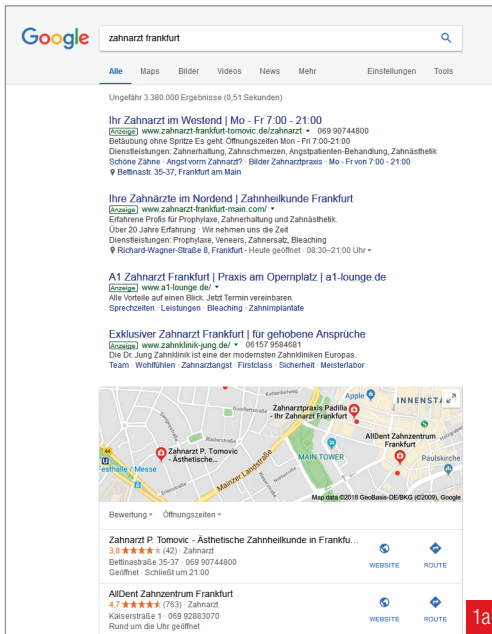
Der Hygoclave 90 überzeugt durch 10 kg Beladungskapazität und schnelle Zykluszeiten.
Eine neues Highlight: Der Listenpreis reduziert sich im Rahmen einer Rücknahme-Verkaufsaktion
von 8.900 € auf 7.490 €. Aber auch für Praxis-Neugründungen hält Dürr Dental ein
attraktives Angebot für Sie bereit. Deshalb gleich zupacken und sich den Hygoclave 90
zum Knallerpreis sichern! **Mehr unter www.duerredental.com**

**DÜRR
DENTAL**
DAS BESTE HAT SYSTEM

Christoph Sander

Suchmaschinenoptimierung: Mehr Neupatienten via Google

PRAXISMARKETING Den meisten Zahnärzten ist klar, welche Bedeutung die Website für den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Praxis hat. Mehr als die Hälfte der potenziellen Patienten googelt ihren neuen Zahnarzt, viele wählen die Homepage direkt an, manche kommen über ein Arztbewertungsportal. Einzelne Zahnärzte berichten, dass 80 Prozent ihrer Neupatienten über Google kommen. Das ist für jeden Zahnarzt von essenzieller Bedeutung, nicht nur für Implantologen. In diesem Beitrag wird gezeigt, wie man die Praxiswebsite ganz oben bei Google platziert.



Im Umfeld jeder Praxis suchen in jedem Monat mehrere Hundert Menschen einen neuen Zahnarzt. Dabei ist die Zahl der um diese Patienten werbenden Zahnärzte hoch, denn es gibt – zumindest in Wettbewerbsgebieten – viele konkurrierende Praxen. Das ist einigende Ziel: Ganz oben bei Google sein! Denn jeder weiß, dass die erste Google-Seite für die *Kundenentscheidung* maßgeblich ist. Doch wie viele Webseitenlinks passen denn auf die erste Google-Seite?

Google Seite eins

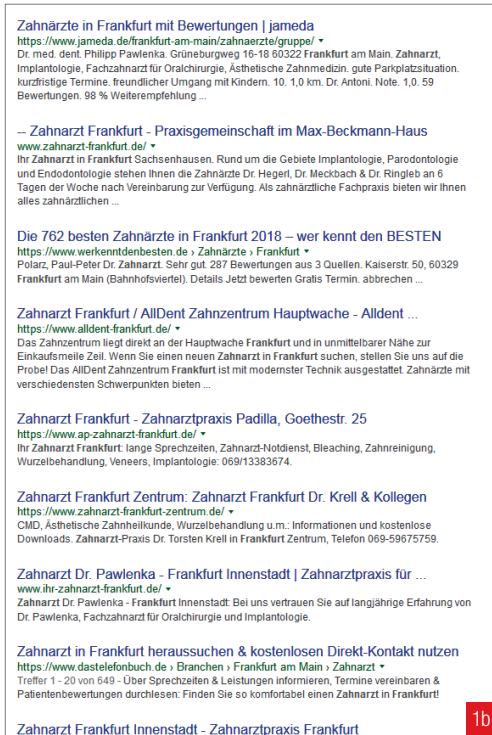
Wir haben untersucht, welche Keywords zur Zahnarztuche genutzt werden. Außerdem verfügt Sander Concept als Google-Experte über die notwendigen Tools, entsprechende Analysen durchzuführen. Ein typischer Patient in Frankfurt am Main wählt das Keyword „Zahnarzt“, gegebenenfalls ergänzt durch den Zusatz „Frankfurt“ oder eines Stadtteils. Es kann auch sein, dass der Standort von Google erkannt wird, dann bietet Google dem Nutzer die Zahnarztwebsites aus Frankfurt an, ohne dass das eingegeben werden muss. In den Abbildungen 1a und 1b sind die Ergebnisse von Google Seite eins vom 5.4.2018 dargestellt. Ganz oben stehen bezahlte Anzeigen von Google, die sogenannten AdWords. Diese günstigen Positionen kann man entgeltlich erwerben. Darunter finden sich unbezahlte Karteneinträge, die Google nach eigenem Ermessen und in zeitlich hoher Fluktuation wertvollen Websites zuordnet.

Abb. 1a: Oberer Teil der Google-Zahnarzt-Suche Seite eins in Frankfurt. Abb. 1b: Unterer Teil der Google-Zahnarzt-Suche Seite eins in Frankfurt.

In Abbildung 1b ist die untere Hälfte der Google-Seite eins dargestellt. Es handelt sich um den „organischen“ Teil. Das sind die Suchergebnisse, von denen Google meint, dass sie für den Nutzer am relevantesten sind. Denn das ist das Geschäftsmodell von Google: Jedem Google-Nutzer auf der Erde bei Eingabe von bestimmten Keywords die Websites anzuzeigen, die ihm am besten helfen. Wenn Google das gelingt – und das ist der Fall – googeln eben viele Menschen, und Google kann wegen der hohen Nutzerzahl viele AdWords teuer verkaufen. Das macht den Erfolg von Google aus. Ganz oben steht hier ein Arztbewertungsportal. Viele Patienten werden gleich draufklicken, Sie sollten also in diesem Portal vertreten sein (aber das ist ein anderes Thema für einen weiteren Beitrag). Darunter stehen unter anderem ganz „normale“ Zahnarztwebsites, zu denen Ihre Praxis auch gehören sollte. Doch wie kommt es nun, dass genau diese Links ganz oben sind?

Zauberwort SEO: Suchmaschinenoptimierung

Google bewertet also – automatisiert mit mehreren Hundert Algorithmen – welche Websites im oben genannten Sinne wertvoll sind und somit ganz oben platziert werden. Einige Algorithmen sind bekannt, andere geheim. Google nimmt jährlich etwa 500 bis 600 Änderungen an seinem Algorithmus vor, und SEO-Experten sind tagtäglich damit beschäftigt, sich über die aktuellen Geschehnisse auszutauschen, um in diesem Bereich möglichst up to date zu bleiben. Wie genau die



1b



Am Ende des Tages zählt gewonnene Zeit.

Ihr Praxisalltag ist komplett durchgetaktet. Gut, dass Komet Ihnen täglich wertvolle Minuten spart. Mit leistungsstarken Instrumenten für schnellere Behandlungsabläufe. Mit spezialisierten Fachberatern, die direkt auf den Punkt kommen. Mit Komplettlieferungen, die sofort einsetzbar sind. Und vielen anderen Ideen, die ihrer Zeit voraus sind.

Komet. Die Qualität der Qualität.

[komet-my-day.de](https://www.komet-my-day.de)



Abb. 2: Neupatientenentwicklung nach dem Einsatz von SEO.

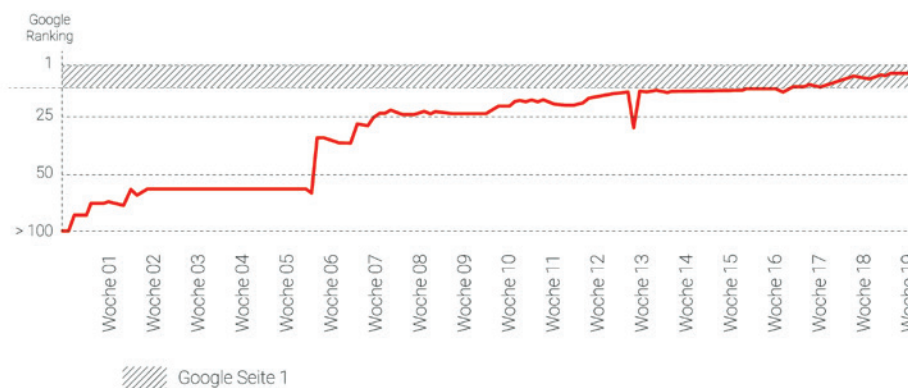


Abb. 3: Typische Ranking-Entwicklung.

erfolgreichen Agenturen arbeiten, werden sie niemandem offenlegen. Diese „Kunst“ ist ein Betriebsgeheimnis.

Nur der Erfolg zählt

Wir wollen uns in diesem Beitrag auch nicht auf die Technik konzentrieren, sondern auf das, was für die Praxis wichtig ist – auf den Erfolg. Zahnärztliche Marketing- bzw. SEO-Agenturen wie Sander Concept haben nur eingeschränkt Einfluss darauf, wie mit den gewonnenen Patienten Umsätze erzielt werden. Das macht die Praxis. Für uns zählen die Neupatienten, die durch unsere Aktivitäten in die Praxis kommen. In Abbildung 2 ist dieser Zusammenhang anhand eines anonymisierten Echtkunden von Sander Concept dargestellt:

Die Neupatientenzahl der betreffenden Gemeinschaftspraxis (zwei Inhaber) in einem Ort mit ca. 100.000 Einwohnern betrug vor den Aktivitäten von Sander Concept etwa 20 pro Monat. Die Website war im Bereich der Seiten zwei und drei bei Google zu finden. Nach dem

Einsatz von SEO und den Aktivitäten in einem Arztbewertungsportal dauerte es mehrere Monate, bis die Website auf Seite eins war. Und es dauerte noch länger, nämlich acht Monate, bis sich diese Aktivitäten auf die Neupatientenzahl auswirkten. Nach mehr als einem Jahr hatte sich die Neupatientenzahl nachhaltig mehr als verdoppelt, wobei die wesentlichen Patientenbringer Google und das Portal waren. Der Zusammenhang zwischen SEO und Erfolg ist unmittelbar erkennbar.

Wann ist die Website auf Seite eins?

Das ist unterschiedlich und hängt von vielen Faktoren ab, in erster Linie auch von den Aktivitäten der Wettbewerber. In Abbildung 3 ist der typische Verlauf des Rankings – wieder anhand eines anonymisierten Echtkunden – dargestellt. Hier wurden auf die Keywords „Implantate“ und die betreffende Stadt im Wettbewerb mit vielen anderen Implantologen-Websites optimiert. Nach ca. 19 Wochen war das Ranking der

Site nachhaltig bei ca. Platz 6 und damit befriedigend auf Seite eins. Diese zeitlichen Zusammenhänge sind ein Grund dafür, dass SEO-Verträge auf mindestens ein Jahr abgeschlossen werden.

Vorsicht vor SEO-Anbietern

Sie benötigen die Betreuung aus einer professionellen und branchenspezialisierten Agentur, die sich intensiv mit SEO befasst und ihre Erfolge auch beweisen kann. Überdies genügt nicht allein das Ranking, die Website selbst muss den Kundenanforderungen genügen, und Sicherheitskonzepte wie zum Beispiel ein in die Site integriertes Sicherheitszertifikat beeinflussen wiederum das Ranking. Da der Bereich Suchmaschinenoptimierung aufgrund der technisch schwer verständlichen Aktivitäten viele schwarze Schafe anlockt, ist hier Vorsicht geboten.

Alles aus einer Hand

Aufgrund unserer Erfahrungen empfehlen wir, die gesamte Betreuung von Marketing, Website und SEO in einer Hand zu belassen. Damit haben Sie auch nur einen Ansprechpartner bei Rückfragen und nicht verschiedene Anbieter, die bei Fehlern gern auf den anderen verweisen. Bitte beachten Sie, dass unsere Erstkontakte mit Praxen bzw. die Besuche vor Ort stets unverbindlich und unentgeltlich sind. Dort können wir Sie umfassend darüber informieren, wie Sie Ihren Erfolg noch steigern können. Rufen Sie einfach an, wir beraten Sie gern deutschlandweit.

INFORMATION

Christoph Sander

Sander Concept GmbH
Auf den Kämpen 14a
27580 Bremerhaven
Tel.: 0471 8061000
sander.christoph@sander-concept.de
www.sander-concept.de

Infos zum Autor



Sander Concept GmbH
Infos zum Unternehmen



Nur weil es passt, heißt das noch nicht, dass es funktioniert.



Setzen Sie den klinischen Erfolg nicht aufs Spiel! Verwenden Sie nur Implantatversorgungen mit präziser Passung, die als Komplettsystem entwickelt, getestet und geprüft wurden

Besuchen Sie nobelbiocare.com/precision



GMT 51646 GB 1706 © Nobel Biocare Services AG, 2017. Alle Rechte vorbehalten. Vertrieb durch Nobel Biocare. Nobel Biocare, das Nobel Biocare Logo und alle sonstigen Marken sind, sofern nicht anderweitig angegeben oder aus dem Kontext ersichtlich, Marken von Nobel Biocare. Weitere Informationen finden Sie unter www.nobelbiocare.com/trademarks. Die Produktabbildungen sind nicht notwendigerweise maßstabsgetreu.
Haftungsausschluss: Einige Produkte sind unter Umständen nicht in allen Märkten für den Verkauf zugelassen. Bitte wenden Sie sich an Ihre Nobel Biocare Vertriebsniederlassung, um aktuelle Informationen zur Produktpalette und Verfügbarkeit zu erhalten. Nur zur Verschreibung. Achtung: Laut US-Bundesgesetzen dürfen diese Produkte nur an Ärzte oder auf deren Anordnung verkauft werden. Für die vollständigen Informationen zur Verschreibung, einschließlich Indikationen, Gegenanzeigen, Warnungen und Vorsichtsmaßnahmen ziehen Sie die Gebrauchsanweisung zu Rate.

Nadja Alin Jung

Schon mal an Re-Design Ihres Praxismarketings gedacht?

PRAXISMANAGEMENT Das Praxismarketing ist heute mehr denn je entscheidend dafür, die Aufmerksamkeit der Patienten zu gewinnen und aufrechtzuerhalten. Dazu gehört es, Wiedererkennung zu schaffen und die Praxis sichtbar zu machen. Besonders bei etablierten Praxen besteht die kontinuierliche Herausforderung darin, dauerhaft spannend für den Patienten zu sein. Wie ein punktuell dazu beitragen kann, langfristig Patienten anzusprechen und so den Wert der Praxis zu sichern, zeigt dieser Beitrag am Beispiel des O.P.I. Zentrums für Zahnmedizin & Chirurgie in Darmstadt.

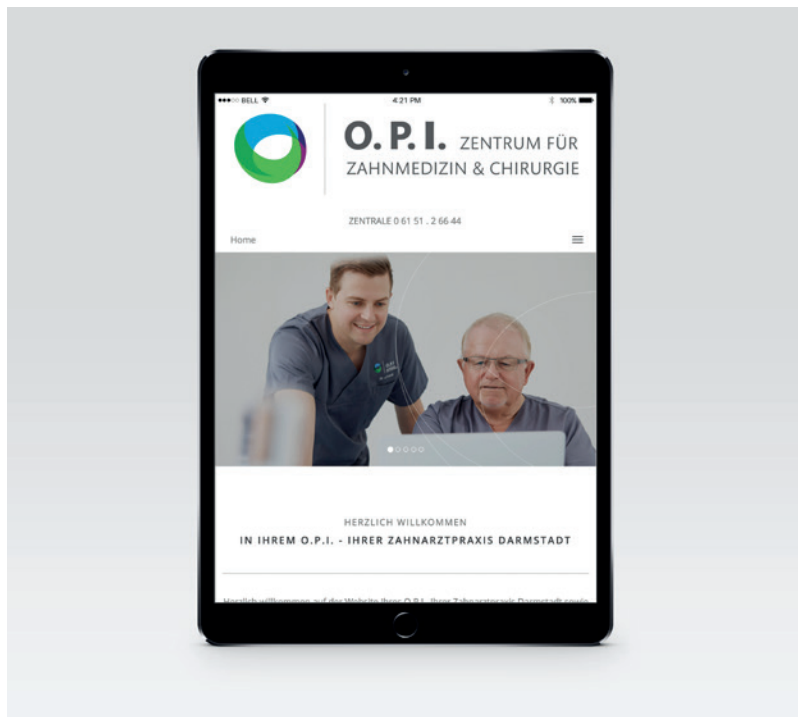


bereits in zweiter Generation geführt. Ein Team von acht spezialisierten Ärzten und Zahnärzten und rund 30 zahnmedizinische Mitarbeiter kümmern sich um das Wohl der Patienten. Das gesamte Leistungsspektrum ist dabei umfassend auf die Patientenbedürfnisse abgestimmt und deckt diese ganzheitlich ab. Strukturell unterteilt sich das Zentrum in die drei Kompetenzbereiche Chirurgie, reguläre Zahnmedizin und Prophylaxe. Von Jung bis Alt profitieren dabei alle Patienten von reduzierten Wegen sowie effizienten Behandlungen aus einer Hand. Dieses umfassende Praxiskonzept, den stattfindenden Generationenwechsel und die klare Abgrenzung der drei Leistungsbereiche galt es, für die Patienten sichtbar zu machen, um die jeweiligen Zielgruppen optimal zu erreichen. Eine weitere Zielsetzung war es, ein der Praxisgröße angemessenes Marketingkonzept zu entwickeln und zu verwirklichen.

Ein gutes Praxismarketing lebt von Kreativität, Struktur und Konzept. Entscheidend für den dauerhaften Marketing-erfolg bei einer etablierten Praxis ist dabei besonders die Kontinuität. Um eine spezifischere Außendarstellung und Wahrnehmung der ganzheitlichen Kompetenz zu erhalten, entschieden sich Prof. Dr. Dr. Dr. Christian Foitzik und Dr. Jan Foitzik deshalb für ein Facelift des Bestandsmarketings ihres Zentrums.

Bewährtes neu gedacht

Seit mehr als 35 Jahren steht das O.P.I. in Darmstadt für eine hoch qualitative Versorgung im Mund-, Zahn-, Kiefer- und Gesichtsbereich und wird



Da das Zentrum bereits auf ein lang-jähriges Bestehen und eine dementsprechende Etablierung zurückblickt, die auch für das zukünftige Praxis-marketing genutzt werden sollte, wurde in einem ersten Schritt das Bestands-marketing optimiert, indem die Schärfung der Positionierung mit den drei Kompetenzbereichen Chirurgie, Zahn-medizin und Prophylaxe klar im Vor-dergrund stand. Zu diesem Zweck erhielt das O.P.I. eine völlig neu konzipierte Website, die die drei Bereiche jeweils separat vorstellt und dabei gleichzeitig die Größe sowie Expertise verdeutlicht.

Emotionalität beim Außenauftritt

Um Patienten langfristig an die Praxis zu binden, ist es entscheidend, schon über den Onlineauftritt Emotionalität zu transportieren. Um dies zu erreichen, entschieden sich die Dres. Foitzik für ein professionelles Praxisfotoshooting, so dass der Faktor Mensch noch stärker durch Bildsprache sichtbar wird. Wurde



ANZEIGE

Ich vertraue auf meine Hände und auf Qualität.

Als Zahnärztin setze ich auf Maßarbeit. Ich bin erst zufrieden, wenn ich jedem meiner Patienten die optimale Lösung bieten kann. Dabei verlasse ich mich auf mein Können und die Unterstützung durch Ultracain® aus dem medizinischen Therapieportfolio von Sanofi Dental.

- Das medizinische Therapieportfolio für evidenzbasierte Behandlungen
- Individuelle Lokalanästhetika – auch ohne Adrenalin für Risikopatienten*
- Sanofi Dental – wissenschaftliche Expertise seit mehr als 40 Jahren

 dental.sanofi.de
hands-on pharma



SANOFI 

Ultracain® D-S. Ultracain® D-S forte. **Ultracain® D** ohne Adrenalin. **Wirkst.:** Articaïn-HCl, Adrenalin-HCl. **Zusammens.:** D-S u. U. D-S forte: 1 ml Inj.-Lsg. enth.: *Arzneil. wirks. Bestandt.* 40 mg Articaïn-HCl, 6/12 µg Epinephrin-HCl. *Sonst. Bestandt.:* NaCl, Wasser f. Inj.-zw. **Ultracain D oh. Adrenalin** zus.: Na-hydroxid, Salzsäure 10% z. pH-Einst. **D-S/D-S forte zusätzl.:** Na-metabisulfit. D-S Amp. 1,7 ml zus.: NaOH, Salzsäure 10% z. pH-Einst. **Zuber. l. Mehrfachentn.-fl. zus.:** Methyl-4-hydroxybenzoat, NaOH, Salzsäure 10% z. pH-Einst. **Anw.-geb.:** D-ohne Infiltrations- u. Leitungsanästhesie i. d. Zahnheilkunde. Eignet sich vor allem für kurze Eingriffe an Pat., d. aufgrund bestimmter Erkrank. (z. B. Herz-Kreislauf-Erkr. od. Allergie geg. d. Hilfsst. Sulfit) kein Adrenalin erhalten dürfen sowie z. Injekt. kleiner Volumina (Anwendung i. d. Frontzahnregion, im Ber. d. Gaumens). **D-S:** Lokalanästh. bei Routineeingr. d. Zahnheilk. **D-S forte:** Lokalanästh. b.: Schleimhaut- u. knochenchirurg. Eingr., pulpenchirurg. Eingr., Osteotomie, läng. dau. chirurg. Eingr., perkut. Osteosynth., Zystektomie, mukogingivale Eingr., Wurzelsp.-resekt. **Gegenanz.:** Überempf. ggü Articaïn u. and. Lokalanästh. v. Säureamidtyp od. e. d. sonst. Bestandt. Ultracain. oh. Adrenalin nicht geeignet f. länger dauernde od. groß. zahnärztl. chirurg. Schw. Störg d. Reizbildgs- od. Reizleitgsyst. am Herzen, akut dekompens. Herzinsuff., schw. Hypotonie. **U. D-S u. U. D-S forte zusätzl.:** Allergie oder Überempfindlichkeit gegen Sulfit. Wg. Epinephringeh.: Engwinkelglaukom, SD-überfkt, paroxysm. Tachykardie, Myokardinfarkt innerh. d. letzten 3-6 Mo., Koronararterien-Bypass innerh. d. letzten 3 Mo., gleichz. Einn. v. nicht-kardioselekt. Betablockern, Phäochromozytom, schw. Hypertonie, gleichz. Einn. v. trizykl. Antidepr. od. MAO-Hemmern (bis 14 Tage nach Ende der MAO-Behandlung), Anästh. i. Endstrombereich. Intravenöse/intravasale Inj. ist kontraindiz. **Zusätzl. f. Mehrf.-entn.-fl.:** Parabenallergie. **Warnhinw. u. Vorsichtsmaßn.:** Eingr. b. Pat. m. Cholinesterasemangel verläng./verstärkte Wirkg mögl. Von Inj. i. entzünd./infiz. Geb. wird abgeraten. Enth. Natrium (<1mmol/23 mg). Besond. Vors. b. Störg. d. Blutgerinnung, schw. Nieren- od. Leberfkt-störung, gleichz. Behandl. m. halogenierten Inhalationsanästhetika, anamnest. bek. Epilepsie, kardiovask. Erkr., Angina pect., Arteriosklerose, zerebr. DBS, Schlaganfall in Anamnese, chron. Bronchitis, Lungenemphysem, Diab. mell., schw. Angststörg. Dos. so niedrig wie mögl. halten. Injekt. sorgf. i. 2 Ebenen aspirieren, um intravasale Injekt. z. vermeiden. Solange keine Nahrung aufnehmen, bis Wirkung abgeklungen ist. Betreuer kl. Kdr. auf Risiko v. Weichteilverletzung durch Selbstbiss hinweisen! Additive Wirkg. am kardiovask. System u. ZNS bei Komb. verschiedener Lokalanästhetika. Reaktionsvermögen! **Schwangersch. u. Stillz.:** Nur nach streng. Nutzen/Risiko-Abwäg. Ggf. D-S ggü D-S forte bevorzugen. **Nebenw.:** *Immunst.:* Unverträgl. keits-reakt. (ödemat. Schwellg./Entzündg d. Inj.-st., Rötg., Juckreiz, Konjunktivitis, Rhinitis, Gesichtsschwellg, Angio-, Glottisödem m. Globusgef. u. Schluckbeschw., Urtikaria, Atembeschw. bis anaphylakt. Schock. *Nerven:* Dosisabh. ZNS-Störg w. Unruhe, Nervosität, Benommenh., Koma, Atemstörung (bis -stillstand), Msklzittern u. -zucken (bis generalis. Krämpfe), Schwindel, Parästhesie, Hypästhesie, vorüberg. Sehstörg, U. D-S u. U. D-S forte zusätzl.; Kopfschm. *Herz u. Gefäße:* Blutdruckabfall, Bradykardie, Herzversagen, Schock (u. U. lebensbedrohli.), sehr selten Tachykardie, Herzrhythmusstörg, Blutdruckanstieg. *GI:* Übelk., Erbrechen. **Zusätzl. U. D-S u. U. D-S forte:** *Allg. Erkr.:* sehr selten: b. versehentl. intravas. Inj. ischämische Zonen i. Inj.-ber. bis z. Nekrose. Aufgr. d. Sulfitgeh. b. Asthmatik, sehr selten Überempf.-reakt. m. Erbrechen, Durchf., keuch. Atmng. ak. Asthmaanfall, Bewusstseinsstörg, Schock. Überempf.-reakt. auf Methyl-4-hydroxybenzoat (auch Spätreakt.), selten Bronchospasmen. **Verschreibungspflichtig.** **Sanofi-Aventis Deutschland GmbH**, 65296 Frankfurt am Main. Mitvertrieb: **Aventis Pharma Deutschland GmbH**, 65926 Frankfurt am Main. **Stand:** Ultracain D-S/D-S forte: Juli 2015. Ultracain D ohne Adrenalin: April 2017 (SADE.AREP.17.06.1653) SADE.AREP.18.01.0339

* Siehe Fachinformation Ultracain® ohne Adrenalin



auf der alten Website zwar bereits mit einem Grundbestand an eigenen Bildern gearbeitet, stand für die Praxisinhaber fest, dass es beim Facelift eine größere Bandbreite individueller und persönlicher Bilder sein sollte. Schließlich ist die Qualität und Aussagekraft der Bilder entscheidend für den ersten Eindruck, den der potenzielle Neupatient von der Praxis gewinnt. Denn der Patient informiert sich heute schon vor seinem ersten Praxisbesuch umfassend digital. Je besser er sich beim Ansehen der Bilder vorstellen kann, sich selbst genau in dieser Situation in der Praxis zu befinden, desto authentischer wirkt die Praxis. Es gilt, Sympathie entstehen zu lassen – und dies noch vor dem persönlichen Kennenlernen.

Als Resultat ist eine Praxiswebsite – www.opi-darmstadt.de – entstanden, die gleichermaßen optisch wie funktional überzeugt. Sie schafft Wiedererkennung und transportiert dabei die Persönlichkeit des Zentrums. Das Praxiskonzept wird eindeutig erklärt und der Patient kann sofort erfassen, dass er sich mit seinem Anliegen in den besten Händen befindet. Die Synergien werden direkt deutlich und alle damit verbundenen Mehrwerte. Nicht zuletzt wird der Nutzer durch eine ansprechende und durchdachte Bildsprache auch emotional erreicht.

Positionierung im Vordergrund

Für die Zukunft soll die chirurgische Kompetenz des O.P.I. weiter heraus-

gestellt werden. Ein Ausbau der Website und Außendarstellung in Richtung Spezialisierung ist daher in Planung. So soll beispielsweise dem chirurgischen Thema „Feste Zähne an einem Tag“ eine eigene Informationsplattform geschaffen werden.

Eine Ausgliederung von Spezialthemen aus der breiten Masse der zahnmedizinischen Themen hilft, sich klar mit seinen Spezialisierungen zu positionieren und für den Patienten als *Spezialistenzentrum* erkennbar zu sein. Denkbar sind in einem solchen Rahmen chirurgische Themen, Themen rund um den Zahnerhalt oder aber auch Spezialthemen wie CMD oder Kinderzahnheilkunde.

Bei der Darstellung von Spezialisierungen beispielsweise auf einer eigenen, dafür vorgesehenen Website geht es darum, den „allgemeinen Teil“ der Zahnmedizin auszublenden und nur das Spezialistentum in den Vordergrund zu stellen. So können sich Patienten mit entsprechendem Therapiewunsch ganz konkret über das für sie relevante Thema informieren. Der Patient wird hier in seiner individuellen Situation abgeholt und bekommt mehr Sicherheit vermittelt, da er sich so bei Spezialisten weiß. Folglich kann der Ausbau einer Mikroseite immer dazu dienen, die eigene Positionierung in den Fokus zu rücken.

Strategische Ausgangspunkte für ein Re-Design

- Eindeutige Positionierung/Profilschärfung
- Bekanntheit steigern/die Praxis als Marke etablieren
- Differenzierung von Kollegen
- Neupatientengewinnung
- Bestandspatientenbindung
- Grundsätzliche Steigerung der Auslastung
- Umsatzsteigerung
- Hervorhebung spezieller Leistungen/Alleinstellungsmerkmale nutzen
- Expansionswunsch: räumliches/personelles Wachstum vorbereiten
- Überweisernetzwerk aufbauen/erweitern
- Praxis wirtschaftlich bestmöglich aufstellen

INFORMATION

**m2c | medical
concepts & consulting**
Mainzer Landstraße 164
60327 Frankfurt am Main
Tel.: 069 46093720
info@m-2c.de
www.m-2c.de



Infos zur Autorin

I AM POWERFULLY RESPONSIVE

PIEZOTOME CUBE

Leistungsstarke, dynamische Reaktionsfähigkeit für eine überlegene Knochenchirurgie



- Schnelle Reaktionsfähigkeit für maximale Effizienz und Sicherheit (DPST^{*}-Technologie)
- Mehr Leistung als je zuvor mit der erweiterten CUBE LED-Handstückkonfiguration mit sechs Keramikringen
- Erweitern Sie Ihr Spektrum mit exklusiven Spitzen und Ansätzen – für immer mehr klinische Indikationen
- Verbessern Sie die Akzeptanz Ihrer Patienten mit überlegenen Heilungsergebnissen

* Dynamic Power System Inside

DPST Dynamic
Power
System
Inside



Christa Maurer

© pikselstock / Adobe Stock

Patiententreue ernst nehmen – an jedem Zahn hängt ein Mensch

PRAXISMANAGEMENT Hinter jedem erfolgreichen Zahnarzt steht ein motiviertes und engagiertes Team. Nur gemeinsam können die vielen Herausforderungen gemeistert werden. Nur gemeinsam gelingt es, die Patienten nicht nur zufriedenzustellen, sondern zu begeistern. Das bedeutet tägliche Schwerstarbeit.

Doch nicht in jeder Praxis herrscht gute Stimmung oder funktioniert die Zusammenarbeit. Wenn dieses Missverhältnis zulasten von Freundlichkeit und Service geht, leiden die Patienten darunter. Ein Kreislauf entsteht: Die Patienten fühlen sich unwohl, beschwerten sich, lassen sich in Bewertungsportalen negativ aus und kommen vor allen Dingen nicht wieder, Arbeitsplätze geraten in Gefahr, die Stimmung im Team gerät weiter unter Druck.

Doch so weit muss und darf es nicht kommen. Der Patient ist der entscheidende Schlüssel zum Erfolg einer Praxis und muss im Mittelpunkt des Denkens und Handelns stehen. Vom ersten Eindruck bis zur Verabschiedung muss es gelingen, Patienten zu überzeugen, dass sie in der für sie richtigen Praxis gelandet sind.

Der erste (und letzte) Eindruck entscheiden

Ein altes Sprichwort besagt zwar „beurteile ein Buch nicht nach seinem

Einband“, doch genau das tun wir ständig. Wir beurteilen unsere Mitmenschen anhand ihres ersten Eindrucks. Die Natur hat den Menschen darauf konditioniert, auf den ersten Blick sofort zu entscheiden: Gut oder böse, Freund oder Feind. Sie selbst kennen die Situation: Ein Patient begegnet Ihnen zum ersten Mal. Noch während er auf Sie zugeht, ist er Ihnen sofort sympathisch oder das Gegenteil. Entsprechend offen oder reserviert reagieren Sie. Dabei ist noch kein einziges Wort gesprochen worden. Wir tendieren dazu, unsere Mitmenschen in „Schubladen“ zu stecken. Das einsortieren erfolgt anhand folgender Kategorien: Erscheinungsbild (Kleidung, Statur, Aussehen), Körpersprache (Haltung, Gang, Mimik, Gestik) oder Sprache (Wortwahl, Sprechweise).

Der erste Eindruck zählt, der Effekt ist bleibend. So bleibend, dass er auch alle weiteren Kontakte beeinflusst. Und es gibt noch einen weiteren wichtigen Eindruck: den letzten. Von diesem hängt ab, welcher Gesamteindruck

hinterlassen wird: Verbindlich oder unverbindlich, überzeugend oder weniger überzeugend.

Doch welche konkreten „Bausteine“ erzeugen die gewünschte Wertschätzung von Patienten und sollten im Umgang beachtet werden?

Vertrauen

Ein gutes Verhältnis zwischen Zahnarzt und Patient ist ebenso wichtig wie die fachliche Kompetenz. Studien haben aufgezeigt, dass die Art, wie ein Zahnarzt mit seinen Patienten redet, den Behandlungserfolg beeinflussen kann. Ein Zahnarztbesuch ist für die meisten Patienten mit einem gewissen Unbehagen verbunden. Es gibt nur wenige Menschen, die wirklich gerne zum Zahnarzt gehen. Patienten sind selbstbewusst und verhalten sich kritischer als noch vor einigen Jahren. Sie fordern beste Qualität und Service und setzen diese in der Praxis voraus. Da sie die fachliche Qualität nur selten beurteilen können, hängt die Entschei-

dung für oder gegen eine Praxis und somit der Praxiserfolg vermehrt davon ab, dass der Patient sich wohl- und gut beraten fühlt.

Empfang

Der Empfang ist die Visitenkarte jeder Praxis. Hier entsteht der erste Eindruck, hier werden die Weichen für die weitere Patientenbeziehung gestellt. Und das gilt nicht nur für Neupatienten. Aus diesem Grund ist viel Sorgfalt bei der Planung notwendig, beginnend von der personellen Besetzung bis hin zum Ambiente.

Jeder Patient ist ein Individuum und möchte auch als solches wahrgenommen werden.

Eine freundliche Begrüßung beginnt mit einem Lächeln, Blickkontakt und namentlich. Letzteres gilt in besonderem Maße auch für das Telefon.

Ein Hinweis auf mögliche Wartezeiten oder ein kleiner Rundgang im Hinblick auf die örtlichen Gegebenheiten der Praxis werden gerne angenommen. Im Wartezimmer können noch weitere Pluspunkte gesammelt werden. Bequeme Sitzgelegenheiten, dezente entspannende Musik, Getränk, Lesematerial und Wartezimmerfernsehen sorgen für entspanntes Warten.

Terminmanagement

Ein gutes Bestellmanagement ist für einen stressfreien Ablauf besonders wichtig. Der Mitarbeiterin an der Rezeption kommt dabei erneut eine besondere Bedeutung zu. Sie muss genau wissen, was geplant wurde und wie lange die Behandlung dauern wird. Aber sie muss sich auch darauf verlassen können, dass die Informationen, die aus dem Behandlungszimmer kommen, korrekt sind.

Sollte es trotz guter Planung zu Verzögerungen kommen, müssen die Patienten unbedingt informiert werden. Kann der Patient warten, weiß er, dass er nicht vergessen wurde. Kann er nicht warten, ist ein neuer Termin selbstverständlich.

Patientengerechte Behandlungszeiten

Behandlungszeiten müssen für die Patienten bequem sein, nicht nur – wenn überhaupt – für die Praxis. Manche Patienten können nur früh oder spät in die Praxis kommen. Bekommt der Patient hier kein zeitliches Angebot, wird er sich wohl oder übel eine andere Praxis suchen.

Beratung

Eine gründliche Aufklärung ist das A und O, um das Vertrauensverhältnis zwischen Zahnarzt und Patient weiter zu stärken. Nach einer gründlichen Untersuchung der Mundhöhle sollte der Zahnarzt sich Zeit nehmen, indem er Diagnose und Behandlungsvorschläge in patientenverständlichen Worten erläutert. Dazu gehören auch verschiedene Alternativen sowie deren Vor- und Nachteile. Ganz besonders wichtig ist die Kostenfrage. Der Patient muss in die Lage versetzt werden, entscheiden zu können. Dazu gehören eine Erläuterung des Kostenplans sowie eine transparente Preisgestaltung.

Behandlung

An jedem Zahn hängt bekanntlich ein Mensch. Das ist nicht nur im Hinblick auf die Gesamtgesundheit zu verstehen. Versetzen Sie sich ab und zu selbst in die Lage Ihres Patienten: Er liegt ohne Fluchtmöglichkeit zwischen Zahnarzt und Assistenz. Darüber ein Tray mit unangenehm aussehenden Instrumenten, grelles Licht und Geräusche. Hier sind Arzt und Mitarbeiterin gefragt, um die Ängste der Patienten wahrzunehmen und Empathie zu zeigen. Der Fokus sollte nicht allein auf der Mundhöhle liegen.

Nach dem Besuch ist vor dem Besuch

Hat der Patient die Praxis verlassen, sollte er diese bis zum nächsten Besuch nicht vergessen. Denken Sie immer einen Schritt voraus. Sorgen Sie mit kleinen Aufmerksamkeiten dafür, dass dem so ist. Persönliche Terminkärtchen ohne Werbeaufdruck für Zahnpasta, sondern mit Logo und Kontaktdaten der Praxis, Recallservice, der das „an den Termin denken“ für den Patienten übernimmt, sind Beispiele, wie Sie in Erinnerung bleiben.

Eine Praxis ohne Homepage geht nicht. Auch hier gilt es, die gleichen hohen Qualitätsmaßstäbe anzusetzen wie bei der Behandlung. Der Patient beurteilt die Qualität einer Praxis anhand der für ihn sichtbaren Kriterien, worunter auch der Internetauftritt einer Praxis gehört.

Präsenz in sozialen Netzwerken muss gepflegt werden, sie lebt vom regelmäßigen Austausch. Zwei Posts wöchentlich sind Pflicht. Rückmeldungen auf Anfragen sollten innerhalb von 24 Stunden erfolgen.

Fazit

Wir sind alle verwöhnt und anspruchsvoll. Um den Patienten den perfekten Aufenthalt in der Praxis anbieten zu können, geht man am besten von sich selbst aus. Hierzu überprüft man seine eigenen Erwartungen und Gewohnheiten, wenn man selbst Kunde oder Patient ist. Schnell kommt man dabei zur Erkenntnis, dass die eigenen Patienten gar nicht so sehr anders „ticken“.

Auch Mitarbeiter wollen gepflegt und wertgeschätzt werden. Nur mit zufriedenen Mitarbeitern wird es gelingen, die Patienten zufriedenzustellen.

Mitarbeiter können sich nur engagieren und mitdenken, wenn sie die Ziele kennen, die man mit der Praxis erreichen möchte. Aber auch Informationen, die zum Praxisalltag gehören, sind wichtig und dürfen nicht zwischen Tür und Angel mit der Bitte um Weitergabe an die anderen Kollegen geäußert werden. Regelmäßige Teambesprechungen schaffen Abhilfe, denn dort entsteht Raum, um Aufgaben zu verteilen, deren Erledigung zu kontrollieren, über Patientenreklamationen zu reden und über alle wichtigen Themen zu informieren sowie Protokoll über das Gesagte zu führen.

INFORMATION

Christa Maurer Kommunikation & Management

Schneehalde 38
88131 Lindau am Bodensee
Tel.: 08382 25189
kontakt@christamaurer.de
www.christamaurer.de



Infos zur Autorin

Praxisübernahme: Moderne Technik trifft historisches Ambiente

PRAXISMANAGEMENT Hochmoderne Zahnmedizin im Charme alter Zeiten: Wo vor rund 300 Jahren im Tanzsaal eines Wirtshauses noch das Tanzbein geschwungen wurde, findet man heute spezialisierte Zahnmedizin und Oralchirurgie auf höchstem Level. Im Herzen von Lorch bei Schwäbisch Gmünd haucht der Zahnarzt Dr. Marc Eichhorn dem historischen Ambiente des Altbaus seit seiner Praxisübernahme im Jahr 2016 neues Leben ein.



Heimelige Atmosphäre, rubinrote Holzbalken und gezielte, helle Lichtakzente: Beim Betreten der Zahnarztpraxis von Dr. Marc Eichhorn im baden-württembergischen Lorch scheint die Zeit für einen Moment lang stillzustehen. Im alten Fachwerkhäus aus dem 17. Jahrhundert, wo man rechte Winkel vergeblich sucht, erkannte Dr. Marc Eichhorn auf der Suche nach seiner eigenen Praxis schon frühzeitig den Wohlgefühlcharme dieses Schmuckstücks. Hohe Decken, die für Freiraum sorgen, eine gepflegte Bausubstanz in guter Lage sowie die gewisse Historie der Räumlichkeiten boten ihm Potenzial zur Gründung seiner eigenen Praxis. Nach beruflichen Stationen in der Uniklinik

Gießen sowie im mehrjährigen Angestelltenverhältnis als Oralchirurg ging Dr. Eichhorn mit seiner Selbstständigkeit dem Wunsch nach, sein eigenes Konzept zu verwirklichen.

Bei Übernahme der Vorgängerpraxis war eine komplette Sanierung notwendig, die es dem Neugründer ermöglichte, einerseits den historischen Charme beizubehalten und andererseits dem Anspruch an hochmoderne Zahnmedizin gerecht zu werden. Mit neuem Holzboden und hochwertigem Mobiliar brachte Dr. Eichhorn frischen Wind in die Räumlichkeiten. Die Karteikarten der Vorgängerpraxis wurden aus dem Praxisalltag verbannt, um die Praxis vollständig zu digitalisieren so-

wie hygienisch und technisch auf den neuesten Stand zu bringen.

Gesunde Zähne – gesunder Mensch

Wo die alten Gemäuer seit der Praxiseröffnung im September 2016 in neuem Glanz erstrahlen, trifft ein einfühlsames Behandlungskonzept auf fachliche Professionalität. Bei seiner Praxisphilosophie legt Dr. Eichhorn besonderen Wert auf eine ausführliche und individuelle Beratung, in der gemeinsam die beste Lösung zum Wohle der Patienten gefunden wird. Die Begegnung mit den verschiedensten Menschentypen macht für Dr. Eichhorn den Beruf zur

Berufung. „Wenn es um Chirurgie geht, schenken mir meine Patienten einen enormen Vertrauensvorschuss – da ist es mein Anspruch, es so perfekt wie möglich zu machen“, erklärt er. Die individuelle Behandlung und komplette Betreuung der Patienten ist auch für den Praxisinhaber eine außergewöhnliche Erfahrung, die ihn täglich motiviert. Die Kunst, Patienten die Angst zu nehmen, mit welcher sie zu einer chirurgischen Behandlung kommen, ist für den Oralchirurgen Ansporn und Ziel zugleich. „Wenn meine Patienten hinterher merken, dass alles gar nicht so schlimm ist, und sie sich so sehr darüber freuen – das ist ein ganz besonderes Erlebnis“, so Dr. Eichhorn. Eine gute Prophylaxe ist dabei unerlässlich und bildet für den Zahnarzt das Fundament guter Zähne und einen gesunden Allgemeinzustand. Dass die innere Praxisphilosophie, die einen offenen Umgang miteinander, festen Teamzusammenhalt und eine Prise Humor vereint, auch optisch durch eine einheitliche Corporate Identity nach außen getragen wird, war für

Dr. Eichhorn eine logische Konsequenz. So spiegeln sich in der Eichelnuss als fröhliches Logo der Praxis sowie in der pastelligen Farbwelt auch im Außenauftreten die Werte wider, die das herzliche Praxisteam ausmachen.

Softwarewechsel für mehr Sicherheit

Auch wenn der Zahnarzt bei seinen Praxisräumlichkeiten ein glückliches Händchen bewies, stellte sich die Übernahme der bestehenden Praxismanagementsoftware hingegen schnell als Fehlentscheidung heraus. Nachdem seine zahnmedizinische Verwaltungsangestellte kurzfristig ausfiel, arbeitete der Behandler selbst intensiv mit dem modularen System. Schon nach kurzer Zeit musste er feststellen, wie fehleranfällig und unübersichtlich der Mehrfensteraufbau und die Programmstruktur der Vorgängersoftware waren. „Wenn ich dachte, ich habe alles richtig eingegeben, konnte ich mit einem Klick alles verwüsten. Das

war ein riesiger Aufwand und hat viel Zeit gekostet“, erinnert sich Dr. Eichhorn. Nach eineinhalb Monaten wusste er: Eine andere Software muss her! Nach reiflicher Überlegung und sorgfältigem Erfahrungsaustausch mit Kollegen und Dienstleistern entschied sich der Zahnarzt für das anwenderfreundliche Ein-Fenster-System CHARLY (solutio GmbH). Rückblickend, so Dr. Eichhorn, sei diese Entscheidung eine große Erleichterung gewesen. „Meine Praxis hat sich dadurch schlagartig geändert. Im Dezember 2016, eigentlich ein guter Monat für Zahnärzte, habe ich alles auf Januar geschoben, weil ich wusste, dann kommt CHARLY“, berichtet Dr. Eichhorn. Nach einem reibungslosen Start mit dem neuen digitalen Helfer ist dieser mittlerweile fest im Arbeitsalltag des Zahnarztes und des vierköpfigen Praxisteam integriert. Besonders schätzt der Praxisinhaber den durchdachten, stringenten Workflow des Programms, wodurch Fehleingaben vermieden werden. „Seitdem wir CHARLY haben, stimmen die Abläufe. Das Sys-

ANZEIGE



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

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

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





tem gibt mir die Sicherheit, dass meine Daten richtig angelegt sind, und ich fahre abends ruhigen Gewissens nach Hause“, fasst Dr. Eichhorn zusammen. Aus Überzeugung, dass eine gute Praxismanagementsoftware für heutige Zahnarztpraxen unabdingbar ist, blickt der Praxisinhaber zuversichtlich in die Zukunft.

Jeden Tag eine neue Herausforderung

Fachliche Expertise, ein solides Praxis-konzept, zufriedene Patienten und ein gut funktionierendes Team, das die Vorstellungen des Praxisinhabers teilt: Man könnte vermuten, Dr. Eichhorn ist in seiner neuen Praxis angekommen. Jedoch nimmt er die täglichen Herausforderungen seiner Selbstständigkeit zum Anlass, sich stets neue Ziele zu setzen. „Wenn ich sage, ich bin ange-

kommen, dann wäre ich fertig, so ist es aber nicht, im Gegenteil. Ich sehe eher den Weg, der weitergeht“, so der Zahnarzt. Neben der Weiterentwicklung seiner Praxis stehen in Zukunft ein Curriculum der Ästhetischen Zahnmedizin sowie Fortbildungen für den Behandler und sein Team auf dem Programm. Durch Weiterempfehlungen oder Aussagen wie „Wäre ich doch mal früher hergekommen“ bestätigen auch seine Patienten Dr. Eichhorn darin, dass er sich auf dem richtigen Weg befindet. Zusammen mit dem Wandel der Zahnmedizin und dem Aufrechterhalten der Work-Life-Balance macht jede Patientenbegegnung für den Behandler eine tägliche Herausforderung aus. Vom ersten Termin über die ausführliche Beratung bis hin zum erfolgreichen Endergebnis: Die Begleitung seiner Patienten ist für den Zahnarzt die größte Motivation. „Ich darf Menschen ein

großes Stück Lebensqualität zurückgeben, das ist einfach schön. Wenn ich das erreichen kann, bin ich ganz zufrieden“, so der bescheidene Zahnarzt. Mit der Liebe zum Beruf, einer zuverlässigen Praxissoftware und einem begeisterten Team an der Seite schafft Dr. Marc Eichhorn Erfolg versprechende Voraussetzungen, um auch die nächsten Herausforderungen mit Bravour zu meistern.

Fotos: © Pfisterer/Gollob – snap-studios

INFORMATION

Praxis für Oralchirurgie und Zahnmedizin

Dr. med. dent. Marc Eichhorn
 Fachzahnarzt für Oralchirurgie
 Hauptstraße 9
 73547 Lorch
 Tel.: 07172 7659
 info@zahnarzt-eichhorn.de
 www.zahnarzt-eichhorn.de

solutio GmbH

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



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

DESIGNPREIS 2018

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis



OEMUS MEDIA AG

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland
 Tel.: +49 341 48474-201 · info@oemus-media.de

JETZT BEWERBEN!

EINSENDESCHLUSS:
1.7.2018

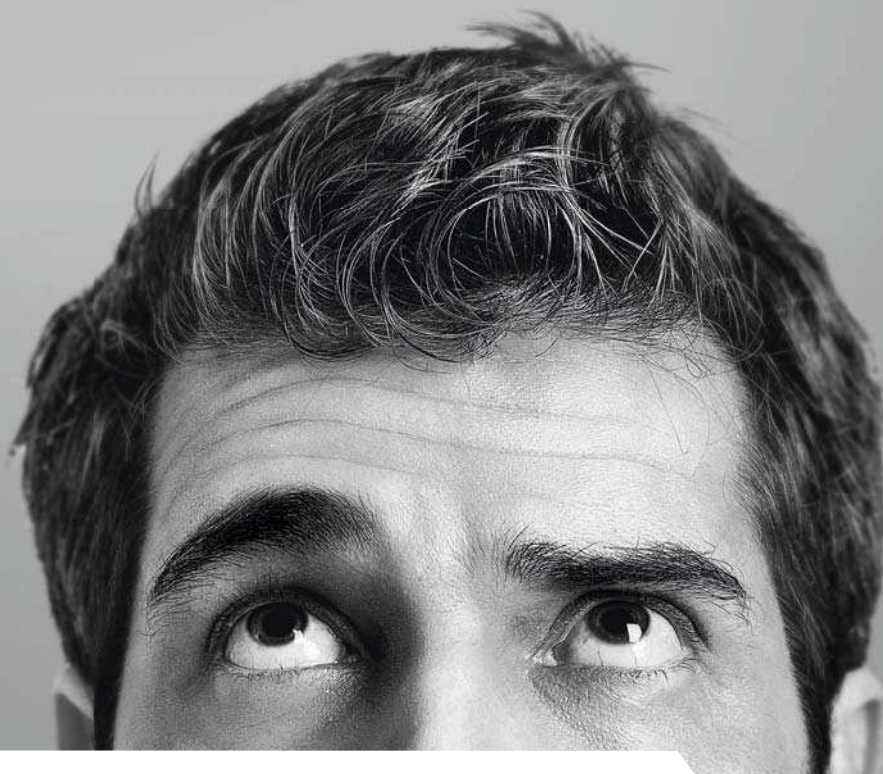


DESIGNPREIS.ORG



© LightField Studios/Shutterstock.com

DAS EINZIGE, WAS GEGEN **ADMIRA FUSION** SPRECHEN KÖNNTE, SIND SIE.



Neu: Keramik pur zum Füllen.

Nichts als beeindruckende Vorteile:

- 1) Keine klassischen Monomere, keine Restmonomere!
- 2) Unerreicht niedrige Polymerisationsschrumpfung!
- 3) Universell einsetzbar und total vertraut im Handling!

Und vielleicht sagen Sie uns jetzt, was dagegen sprechen könnte. Falls Sie etwas finden.



Im Falle eines krankheits- oder schwangerschaftsbedingten Ausfalls eines praxisinternen Datenschutzbeauftragten stellt sich die Frage nach der befristeten Beauftragung eines externen DSB oder nach der Benennung eines anderen Mitarbeiters zum Datenschutzbeauftragten.



Dr. Francisco X. Moreano, Dr. Philipp Werner

© Rawpixel.com/Adobe Stock

Folgen bei der Benennung eines Datenschutzbeauftragten

RECHT Mit dem Inkrafttreten der EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG-neu) benötigen Arzt- und Zahnarztpraxen ein Konzept zur Datenschutzorganisation bzw. zum Datenschutzmanagement. Im Zuge der gebotenen Neuausrichtung sind insbesondere die gesetzlichen Vorgaben zur Benennung eines Datenschutzbeauftragten (DSB) zu beachten. Da Praxisbetriebe auch interne Mitarbeiter mit der Aufgabe des DSB betrauen können, erscheint dies vielen Praxisinhabern als eine unkomplizierte Lösung. Übersehen wird dabei regelmäßig, dass die Benennung zu einem weitreichenden Kündigungsschutz des benannten Mitarbeiters führt sowie weitere arbeitsrechtliche Nachteile begründet.

Benennung eines Datenschutzbeauftragten bei mehr als zehn datenschutzrelevanten Personen: Wie wird die Anzahl an Personen in der Praxis ermittelt? Nach den neuen gesetzlichen Bestimmungen ist ein Datenschutzbeauftragter dann zu benennen, wenn in einem Praxisbetrieb mindestens zehn Personen regelmäßig mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt sind (vgl. § 38 Abs. 1 BDSG-neu). Bei der Ermittlung der Anzahl an Beschäftigten wird – anders als bei der Beurteilung des Schwellenwertes zur Anwendbarkeit des Kündigungsschutzgesetzes (KSchG) – jede in der Praxis tätige Person vollwertig in die Berechnung miteinbezogen. Die vorgegebene Zählweise schließt dabei Praxisinhaber sowie Teilzeitkräfte und Auszubildende mit ein, sofern deren Tätigkeit den Umgang mit patientenbezogenen Daten erfor-

dert. Ebenfalls hinzuzuzählen sind alle externen Mitarbeiter, wie z.B. selbstständige Abrechnungskräfte, Praxismanager, Dentalhygieniker, Finanzbuchhalter etc., die in Ausübung ihrer Tätigkeit einen Zugriff auf patientenbezogene Daten in der Praxis erhalten (vgl. arbeitnehmerähnliche Personen i.S.v. § 26 Abs. 8 BDSG). Diese Zählweise führt dazu, dass die Pflicht zur Benennung eines Datenschutzbeauftragten selbst für kleinere Praxen zum Tragen kommen kann, obwohl sie nicht in den Anwendungsbereich des Kündigungsschutzgesetzes fallen.

Praxisinterne und externe Datenschutzbeauftragte

Nach den Vorschriften der DSGVO und des BDSG-neu kann entweder ein Mitarbeiter der Praxis oder ein

externer Dienstleister zum Datenschutzbeauftragten benannt werden. Für Praxisinhaber stellt sich die Frage: Welcher Ansatz ist vorzugswürdig? Seitens des Praxisinhabers ist zunächst zu beachten, dass der benannte Arbeitnehmer zwar der Geschäftsführung unterstellt wird, in seiner Funktion als Datenschutzbeauftragter jedoch – in Abkehr vom üblichen Direktionsrecht des Arbeitgebers – keinen inhaltlichen Weisungen unterliegt.

Haftungsansprüche gegenüber dem praxisinternen DSB

In haftungsrechtlicher Hinsicht genießt der interne Datenschutzbeauftragte als Arbeitnehmer aufgrund der Grundsätze des sogenannten innerbetrieblichen Schadensausgleichs eine Haftungsprivilegierung. Berät der interne Datenschutzbeauftragte in Hinblick auf daten-

schutzrechtlich relevante Maßnahmen fehlerhaft, wird dieser als Arbeitnehmer nur sehr eingeschränkt in Regress genommen werden können. Dies erweist sich im Vergleich zu externen Datenschutzbeauftragten als nachteilig, die sich weder im Verhältnis zum Praxisbetrieb noch im Außenverhältnis gegenüber Dritten auf eine gesetzliche Haftungsbeschränkung berufen können. Angesichts von Bußgeldern von bis zu 300.000 EUR pro Verstoß kann sich diese potenzielle Regressmöglichkeit als wertvoll erweisen.

Besonderer Kündigungsschutz des internen DSB

Gemäß den Vorgaben des BDSG-neu bestehen besondere Kündigungsschutzvorschriften zugunsten des internen Datenschutzbeauftragten. So kann die Benennung eines Datenschutzbeauftragten nach § 38 Abs. 2 i.V.m. § 6 Abs. 4 S. 1 BDSG-neu nur widerrufen werden, wenn ein wichtiger Grund im Sinne des § 626 BGB (analog) gegeben ist oder die Aufsichtsbehörde dies verlangt. So hat das Bundesarbeitsgericht bereits unter dem bisher geltenden nationalen Recht in seinem Urteil vom 23.3.2011 entschieden, dass eine bereits erfolgte Benennung eines betriebsinternen DSB nicht alleine aus Gründen der betrieblichen Organisation widerrufen werden kann. Die Abberufung eines internen DSB zugunsten der nachträglichen Beauftragung eines externen DSB ist nicht zulässig (vgl. BAG – 10 AZR 562/09).

Parallel dazu kann auch das Arbeitsverhältnis mit dem bestellten Mitarbeiter nach § 38 Abs. 2 i.V.m. und § 6 Abs. 4 S. 2 BDSG-neu nur unter der Voraussetzung gekündigt werden, dass der Arbeitgeber zu einer Kündigung aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist berechtigt ist. Ein solcher wichtiger Grund gemäß § 626 Abs. 1 BGB greift nach der Gesetzeslage jedoch erst dann, wenn einem Praxisinhaber nicht mehr zugemutet werden kann, die für das Arbeitsverhältnis geltende Kündigungsfrist bis zu deren Ablauf abzuwarten. Das Erreichen dieser hohen Schwelle wird seitens der Arbeitsgerichte nur sehr zurückhaltend angenommen.

Praxisinhaber müssen sich somit darauf einstellen, dass sowohl die Abberufung des Mitarbeiters als auch der Ausspruch einer Kündigung nur unter engsten Voraussetzungen möglich sein wird.

Vertretung eines DSB im Falle der Schwangerschaft bzw. Krankheit

Ist eine Befristung der Tätigkeit eines praxisinternen DSB möglich? Im Falle eines krankheits- oder schwangerschaftsbedingten Ausfalls eines praxisinternen Datenschutzbeauftragten stellt sich die Frage nach der befristeten Beauftragung eines externen DSB oder nach der Benennung eines anderen Mitarbeiters zum Datenschutzbeauftragten. Während der Befristung eines Dienstleistungsvertrages mit einem externen DSB nichts im Wege steht, ist eine Befristung der Bestellung eines praxisinternen DSB in der DSGVO bzw. im BDSG-neu weder ausdrücklich vorgesehen

hypo-A

Premium Orthomolekularia



Parodontitis-Studie mit Itis-Protect I-IV
sMMP-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: +49 (0)451 30 41 79 oder E-Mail: info@hypo-a.de

Name / Vorname

Str. / Nr.

PLZ / Ort

Tel.

E-Mail

IT-ZWP 5.2018

hypo-A GmbH, Kücknitzer Hauptstr. 53, D-23569 Lübeck
hypoallergene Nahrungsergänzung ohne Zusatzstoffe
www.hypo-a.de | info@hypo-a.de | Tel. +49 (0)451 3072121

shop.hypo-a.de



Nachdem darüber hinaus nur wenige praxisinterne Mitarbeiter über die tief greifenden Kenntnisse professioneller Datenschutzexperten verfügen dürften, erscheint die Benennung externer Spezialisten auch im Interesse der Bußgeldvermeidung als vorzugswürdig.

noch ausgeschlossen. Auf der einen Seite wird die Bestellung eines praxisinternen DSB grundsätzlich als unbefristet angesehen, insbesondere unter Berücksichtigung des gesetzlich verankerten Benachteiligungsverbots i.V.m. der Weisungsfreiheit gemäß Art. 38, Abs. 3 DSGVO. Auf der anderen Seite ist eine Befristung der Benennung als DSB, z.B. beim Vorliegen eines wichtigen Grundes, nicht ausgeschlossen. Da die Gewährleistung der unabhängigen und benachteiligungsfreien Tätigkeitsausübung des DSB für den Gesetzgeber stets vorrangig ist, wird von einer Dauer von mindestens zwei bis fünf Jahren ausgegangen. Die Voraussetzungen, Form und Mindestdauer einer rechtskonformen Befristung sind jedoch nicht abschließend geklärt. Die eingeschränkten Möglichkeiten der Abberufung bzw. Kündigung eines DSB lassen sich somit auch nicht im Falle einer zeitlich begrenzten Vertretung, z.B. durch befristete Arbeitsverhältnisse mit den benannten Arbeitnehmern verlässlich aushebeln, da die

Zulässigkeit einer solchen Befristung von vielen Datenschutzexperten in Abrede gestellt wird. Die Benennung eines zweiten praxisinternen DSB könnte somit einen entsprechenden Sonderkündigungsschutz für jeden weiteren zum DSB benannten Mitarbeiter auslösen (BAG Urteil vom 27.7.2017, 2 AZR 812/1).

Zusammenfassung der Folgen der internen Benennung eines Datenschutzbeauftragten:

- Einschränkung des Weisungsrechts gegenüber dem benannten DSB;
- Der interne DSB haftet nur unter engen Voraussetzungen;
- Für Praxen die unter dem Anwendungsbereich des KSchG fallen: Möglichkeit der ordentlichen Kündigung aus personen-, verhaltens- oder betriebsbedingten Gründen entfällt;
- Für Praxen, die nicht unter dem Anwendungsbereich des KSchG fallen, aber zur Benennung eines DSB verpflichtet sind: Der besondere

Kündigungsschutz für den DSB findet Anwendung;

- Eine Kündigung und Abberufung des DSB ist generell nur aus wichtigem Grund nach Maßgaben des § 626 BGB möglich;
- Bei einer Abberufung als DSB kann der Mitarbeiter argumentieren, dass er in Ausübung seiner Tätigkeit benachteiligt wird;
- Die Abberufung eines innerbetrieblichen DSB zugunsten der nachträglichen Beauftragung eines externen DSB ist nicht zulässig
- Die Möglichkeit der befristeten Benennung eines praxisinternen DSB, z.B. im Falle der Vertretung, ist rechtlich nicht abschließend geklärt.

Fazit

Die Benennung eines internen Datenschutzbeauftragten erweist sich infolge diverser arbeitsrechtlicher Folgen als nachteilig. Neben eingeschränkten Weisungs-, Abberufungs- und Kündigungsrechten stellt auch die Haftungsprivilegierung des eingesetzten Mitarbeiters ein potenziell erhebliches Risiko dar.

Nachdem darüber hinaus nur wenige praxisinterne Mitarbeiter über die tief greifenden Kenntnisse professioneller Datenschutzexperten verfügen dürften, erscheint die Benennung externer Spezialisten auch im Interesse der Bußgeldvermeidung als vorzugswürdig.

INFORMATION

Dr. Francisco X. Moreano
CONSULTOR!O Healthcare Management
Unternehmensberatung für Ärzte und Zahnärzte, Erding bei München
www.consultorio.management

Dr. Philipp Werner
Kanzlei Hoffstadt, Graf Schönborn,
Skusa, Frhr. v. Feury,
Partnerschaft mbB, München
www.muenchen-rechtsanwaelte.com

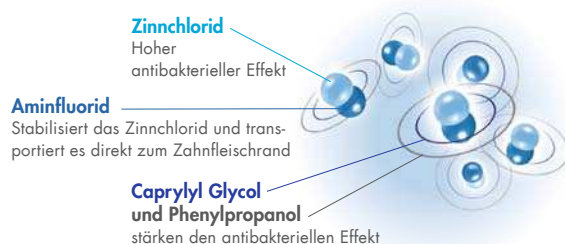


BEI PARODONTITIS – FÖRDERN SIE DIE COMPLIANCE IHRER KUNDEN DURCH EINE AKTIVE EMPFEHLUNG!

meridol® PARODONT EXPERT

Speziell entwickelt für Kunden mit einem erhöhten Parodontitis-Risiko.

- Höhere* Konzentration antibakterieller Inhaltsstoffe
- Gesteigerte Widerstandskraft des Zahnhalteapparates bei Parodontitis
- Einzigartiger Geschmack und ein spürbarer Effekt motivieren Patienten zur Compliance



Je kritischer die Behandlungsmethode in der Fachwelt gesehen wird und je schwerer der Eingriff ist, umso höher sind die Anforderungen an die Aufklärung und Abwägung.

Anna Stenger, LL.M.

© ponsulak/Shutterstock.com

Urteil zur Anwendung einer nicht anerkannten Behandlungsmethode

RECHT Die Anwendung nicht allgemein anerkannter Behandlungsmethoden ist zwar grundsätzlich möglich – insoweit gelten die Therapiefreiheit des Zahnarztes und das Selbstbestimmungsrecht des Patienten. Sie stellt aber eine Abweichung vom Standard dar und unterliegt deshalb besonderen Voraussetzungen.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in einem Urteil aus dem vergangenen Jahr zur ganzheitlichen Zahnmedizin klargestellt, dass die Entscheidung des Zahnarztes für die Wahl einer nicht allgemein anerkannten Behandlungsmethode besonderen Anforderungen unterliegt.

Vorwurf der fehlerhaften zahnärztlichen Behandlung

In dem vom BGH zu entscheidenden Fall, machte eine Patientin gegen ihren Zahnarzt Schadensersatzansprüche aus fehlerhafter zahnärztlicher Behandlung geltend. Die Patientin suchte den beklagten Zahnarzt aufgrund einer ganzheitlichen Behandlung durch Beseitigung von Störfeldern im Kiefer auf. Der Zahnarzt führte bei der Patientin eine von ihm so bezeichnete „Herd- und Störfeldtestung“ durch. Er gelangte dabei zu der Diagnose „mehrfaches Zahnherdgeschehen mit Abwanderungen von Eiweißverfallsgiften in den

rechten Schläfen- und Hinterkopfbereich sowie in den Unterleib“. Darüber hinaus diagnostizierte er ein „Kieferknochenendystrophie-Syndrom“ und einen „stillen Gewebsuntergang im Knochenmark“. Als Therapie empfahl er der Klägerin die operative Entfernung sämtlicher Backenzähne und die gründliche Ausfräsung des gesamten Kieferknochens.

Der Zahnarzt entfernte operativ unter Lokalanästhesie die Zähne 14, 15, 16 und 17 im rechten Oberkiefer und fräste den Kieferknochen in diesem Bereich „gründlich“ aus. Den verordneten Zahnersatz holte die Patientin selbst in einem Zahnlabor ab, ohne dass eine Einsetzung, Anpassung oder Einweisung in den Umgang mit der Prothese durch den Zahnarzt erfolgte. Wegen Problemen mit der Prothese wandte sich die Patientin dann an einen anderen Zahnarzt, der sich sehr kritisch zu der durchgeführten Behandlung äußerte. Die Behandlung bei dem vorherigen Zahnarzt setzte die Patientin

schließlich nicht mehr fort, sodass es auch zu keinen weiteren Zahnentfernungen und Ausfräsungen des Kiefers mehr kam. Die Patientin nahm den Zahnarzt daraufhin auf Schadensersatz und Schmerzensgeld in Anspruch.

Landgericht und Oberlandesgericht sprachen Schadensersatz und Schmerzensgeld zu

Das erstinstanzliche Landgericht gab der Klage weitestgehend statt. Auch das Oberlandesgericht bestätigte die Entscheidung im Wesentlichen. Eine Haftung des Zahnarztes sei zu bejahen. Zwar habe die Patientin die zahnärztlichen Leistungen zur operativen Herdsanierung ausdrücklich gewünscht, eine „Einwilligung zur operativen Herdsanierung“ unterzeichnet und ihr Einverständnis mit einer nicht nach den Regeln der Schulmedizin, sondern nach einer „ganzheitlichen“, das heißt naturheilkundlich ausgerichteten Außen-seitermethode erklärt. Gleichwohl seien

dem Zahnarzt jedoch Behandlungsfehler zur Last zu legen. Er habe ohne hinreichenden Grund die notwendige interdisziplinäre Befunderhebung sowie eine interdisziplinäre Behandlung der chronischen Schmerzen der Patientin unterlassen. Der gravierendste Behandlungsfehler des Zahnarztes liege darin, bei der Patientin diesen äußerst schwerwiegenden Eingriff vorzunehmen, ohne das Beschwerdebild vorher ausreichend abzuklären. Daher bejahte auch das Oberlandesgericht einen Anspruch auf Schadensersatz und Schmerzensgeld. Hiergegen setzte sich der Zahnarzt mit der Revision zum BGH zu Wehr.

BGH definiert Grundsätze zur Wahl einer Außenseitermethode

Der BGH gelangte zu der Einschätzung, dass die von den vorinstanzlichen Gerichten festgestellten Tatsachen nicht ausreichen, um eine Schadensersatzpflicht zu beurteilen und verwies die Sache zur erneuten Beurteilung an das Oberlandesgericht zurück. Dabei führte der BGH einige Grundsätze aus, die bei der Wahl einer nicht allgemein anerkannten Behandlungsmethode zu beachten sind.

Behandlung außerhalb der Schulmedizin ist grundsätzlich zulässig

Zunächst stellte der BGH klar, dass die Anwendung von nicht allgemein anerkannten Therapieformen rechtlich grundsätzlich erlaubt ist. Allein aus dem Umstand, dass der Zahnarzt den Bereich der Schulmedizin verlassen habe, könne nicht von vornherein auf einen Behandlungsfehler geschlossen werden.

Entscheidung für eine Außenseitermethode muss aber sorgfältig abgewogen werden

Die Entscheidung des Zahnarztes für die Wahl einer nicht allgemein anerkannten Therapieform setzte allerdings eine sorgfältige und gewissenhafte medizinische Abwägung von Vor- und Nachteilen unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles und des Wohls des konkreten Patienten voraus. Bei dieser Abwägung dürften auch die Untersuchungs- und Behandlungsmöglichkeiten der Schulmedizin nicht aus den Augen verloren werden. Je

schwerer und radikaler der Eingriff in die körperliche Unversehrtheit des Patienten ist, desto höher sind die Anforderungen an die medizinische Vertretbarkeit der gewählten Behandlungsmethode, so der BGH.

In dem vorliegenden Fall rügte der BGH außerdem, dass das Oberlandesgericht neben dem schulmedizinischen Sachverständigen nicht auch einen mit der ganzheitlichen Zahnmedizin in Theorie und Praxis vertrauten Sachverständigen mit der Erstellung eines Gutachtens beauftragt hat. Auch die Frage einer ordnungsgemäßen Aufklärung sei auf Basis der bisherigen Feststellungen nicht abschließend zu beurteilen. Auch hierzu sei ein Sachverständigengutachten notwendig.

Fazit

Der BGH stellt in seiner Entscheidung zwar klar, dass Zahnärzte grundsätzlich auch Behandlungsmethoden anwenden dürfen, die (noch) nicht allgemein anerkannt sind.

Der Anwendung einer Außenseitermethode muss aber immer eine umfassende Abwägung vorausgehen. Zudem ist es zwingend erforderlich, dass der Patient umfassend aufgeklärt wird. Das schließt auch die Aufklärung über mögliche schulmedizinische Methoden ein. Je kritischer die Behandlungsmethode in der Fachwelt gesehen wird und je schwerer der Eingriff ist, umso höher sind die Anforderungen an die Aufklärung und Abwägung. Aus Haftungsgründen sollten Zahnärzte in diesen Fällen auf eine umfassende Dokumentation Wert legen.

INFORMATION

Anna Stenger, LL.M.

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

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



3M™ Impregum™ Super Quick Polyether Abformmaterial
Der 2 Minuten Polyether



Prof. Dr. Thomas Sander

Nutzen Sie die Macht von Google für Ihren Erfolg

Es ist höchstentschieden: Eine Arzt- oder Zahnarztpraxis darf angemessen für sich werben. Das Betreiben einer Website ist schon lange erlaubt. Und: Mehr als 50 Prozent aller Neupatienten kommen nach der Suche bzw. nach dem Besuch Ihrer Website in Ihre Praxis – oder eben nicht.

Wenn Sie eine Website betreiben, müssen Sie zwei Dinge beachten: Zum einen muss die Website Ihre Positionierung, Ihre Besonderheiten bzw. Ihr Alleinstellungsmerkmal so präsentieren, dass die Menschen, die zu Ihnen passen, das auch erkennen und daraufhin gezielt zu Ihnen kommen möchten. Kurzum: Sie brauchen eine professionell gemachte Website. Zum anderen – und darum soll es hier gehen – muss diese Website auch gefunden werden können. Wenn ein Patient eine Praxis sucht und googelt, gibt er den Begriff „Zahnarzt“ und ggf. den Ort in das Suchfeld von Google ein. Wenn er dann „Enter“ drückt, werden ihm unter anderem zahnärztliche Websites aufgelistet.

Doch wer entscheidet, welche Website ganz vorn steht? Kann man das kaufen? Um diese Frage zu beantworten, muss man das Geschäftsmodell von Google verstehen. Die Dienstleistung von Google besteht darin, dass möglichst viele Menschen Google auswählen, um bestimmte Fragen via Websites beantwortet zu bekommen, z.B. Wissensfragen oder Produktinformationen. Wenn ich also beispielsweise Informationen darüber haben möchte, welche italienischen Restaurants es in meiner Stadt gibt und was die anbieten bzw. wie sie eingerichtet sind, google ich: „italienisches Restaurant“. Wenn Google aufgrund meiner Google-Einstellungen weiß, wo ich bin, muss ich nicht einmal den Ortsnamen eintippen. Jetzt erstellt Google die bekannte Liste, hier mit Restaurants. Das Ganze kostet nichts, Google verdient also auch nichts.

Wie macht Google das? Google durchforstet permanent alle Websites auf unserem Planeten und legt Kopien davon an. Und dann analysiert Google die Website: Wo wird die Leistung angeboten, wie ist der Domainname, wann wurde die Site erstellt, welche Begriffe kommen vor, wie ist die Ladezeit, wann wurde was zuletzt geändert und vieles mehr. Es sind mehrere Hundert solcher Parameter, die Google kategorisiert, wertet und speichert. Wenn jetzt meine Anfrage nach dem italienischen Restaurant kommt, kann mir Google ganz schnell die Websites anbieten, die die Bedingung „Italienisches Restaurant mit einer nutzerfreundlichen Website in meiner Stadt“ am besten erfüllen. Der Reihe nach, also mit einem Ranking versehen, die beste ganz oben. Und weil Google das so gut kann, nutzen mehr als 90 Prozent aller Deutschen diese Suchmaschine. Und das nutzt Google zum Verkauf von Leistungen zum eigenen Nutzen: Man kann nämlich auch Anzeigen schalten, die nennen sich AdWords und müssen bezahlt werden. Wenn mein italienischer Wirt also mit seinem Weblink ganz oben stehen will, kauft er eben eine Anzeige. Das hat Google reich gemacht.

Es können nun rationale Gründe dazu führen, dass Sie entweder versuchen, Ihr Ranking zu optimieren – das nennt sich SEO (Suchmaschinenoptimierung) und kostet bei Google nichts – oder Sie kaufen AdWords (entgeltlich bei Google) oder beides. Vorteil von AdWords: Man steht sofort ganz oben. Vorteil von SEO: Bis zu einem guten Ranking dauert es zwar lange, aber es wirkt nachhaltig.

Für SEO müssen Sie also nur jemanden bezahlen, der Handlungen so vornimmt, dass Google Ihre Website als höchst nutzerrelevant einstuft und sie deshalb bei einer entsprechenden Anfrage ganz hoch ranken

lässt. Dazu muss die Website optimal programmiert und mit relevantem Inhalt gefüllt sein (On-Page-Optimierung), und es muss „Traffic“ erzeugt werden. Außerdem ist eine nachhaltige Off-Page-Optimierung eine Grundvoraussetzung für erfolgreiches SEO. Kein erfolgreicher SEO-Spezialist wird seine Optimierungskennnisse preisgeben. Jedenfalls ist diese Leistung mit einem hohen Aufwand verbunden und kostet entsprechend viel. Gehen Sie im mittleren Segment von 500 bis 1.000 Euro pro Monat aus.

Wer bietet das an? SEO-Agenturen, aber bitte Vorsicht. Wie überall gibt es hier viele schwarze Schafe. Vertrauen Sie nur seriösen Agenturen mit grundlegenden Erfahrungen im zahnmedizinischen Marketing. Die sagen Ihnen auch, was Ihnen nützt – und nicht der Agentur.

INFORMATION

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander
Sander Concept GmbH
Auf den Kämpen 14a
27580 Bremerhaven
Tel.: 0471 8061000
sander.thomas@sander-concept.de
www.sander-concept.de

Infos zum Autor



Sander Concept
Infos zum Unternehmen



MEISINGER

PERFECT DENTAL SOLUTIONS



MEISINGER
LUSTER® for Zirconia Kit
(LUS91 - Praxis-Set für intraorale Arbeiten)



Neues zur doppelten Haushaltsführung – Kriterium der zumutbaren täglichen Erreichbarkeit

Mit einem ganz aktuellen Urteil vom 16.11.2017 (Az VI R 31/16) hat der Bundesfinanzhof sich erneut zum Dauerthema „Doppelte Haushaltsführung“ geäußert. Bei Vorliegen der Voraussetzungen können notwendige Mehraufwendung für eine Zweitwohnung und für Familienheimfahrten steuerlich berücksichtigt werden. Voraussetzung hierfür ist, dass die doppelte Haushaltsführung beruflich veranlasst ist, der Steuerpflichtige außerhalb des Beschäftigungsortes eine Hauptwohnung unterhält und er am Ort der Arbeitsstätte (der sogenannten ersten Tätigkeitsstätte) auch tatsächlich wohnt, dort also eine Zweitwohnung unterhält.

Im oben genannten Urteil hat der BFH nun, trotz einer beruflichen Veranlassung, das Vorliegen einer doppelten Haushaltsführung abgelehnt, da die erste Tätigkeitsstätte „in zumutbarer Weise täglich“ von der Hauptwohnung aus zu erreichen war.

Die Hauptwohnung muss für den Steuerpflichtigen den Lebensmittelpunkt darstellen, was die Finanzverwaltung dadurch qualifiziert, dass dort die engeren persönlichen Bindungen bestehen. Außerdem muss er sich an den Kosten der Haushaltsführung finanziell beteiligen, wofür sogenannte Bagatellbeträge nicht ausreichen. Die Finanzverwaltung sieht regelmäßig dieses Kriterium erfüllt, wenn der Steuerpflichtige mehr als 10 Prozent der monatlich regelmäßig anfallenden Kosten der Haushaltsführung trägt.

Durch das oben genannte Urteil kommt nunmehr neu das Kriterium der „in zumutbarer Weise täglichen Erreichbarkeit“ der Arbeitsstätte von der Hauptwohnung aus hinzu. Allerdings wurde dieser unbestimmte Begriff durch den BFH nicht genau genug definiert, sodass es in Zukunft hierdurch wohl zu nicht unerheblichen Diskussionen mit der Finanzverwaltung kommen dürfte.

Das Problem liegt in der Auslegung dieses Begriffs. Denn nach Auffassung des BFH liegt eine doppelte Haushaltsführung nur dann vor, wenn der Ort der Hauptwohnung und der Beschäftigungsort auseinanderfallen. Befindet sich die Hauptwohnung „in der Nähe“ des Beschäftigungsortes, ist

steuerlich keine doppelte Haushaltsführung möglich.

Keine Rolle hierbei spielt, ob es sich bei dem Beschäftigungsort um die gleiche Gemeinde handelt wie der Ort der Hauptwohnung. Der BFH legt die räumliche Begrenzung des Beschäftigungsortes nämlich mittels eines Einzugsgebietes fest. Dabei soll das Einzugsgebiet das Gebiet sein, in dem der Arbeitnehmer in zumutbarer Weise täglich seine Arbeitsstätte erreichen kann. Maßgebend seien hierfür insbesondere die individuellen Verkehrsverbindungen und Wegzeiten. Die eigentliche Entfernung zwischen der Hauptwohnung und der Arbeitsstätte sei damit ein wichtiges, aber nicht das alleinige Entscheidungsmerkmal.

Im entschiedenen Fall hielt der BFH eine Fahrzeit von etwa einer Stunde unter den Bedingungen einer Großstadt (z.B. Straßennetz, öffentlicher Personennahverkehr) und deren Einzugsgebiet zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte für üblich und ohne Weiteres zumutbar. Zur Ermittlung der Fahrzeit führte der BFH allerdings lediglich aus, dass für die Wegstrecke mit einem Pkw ein Zeitzuschlag aufgrund von Staulagen zu den Hauptverkehrszeiten vorzunehmen sei.

Diese sehr unbestimmte Begründung führt zu zahlreichen Fragen, die in der Praxis wohl zu strittigen Diskussionen mit der Finanzverwaltung führen wird. Ist eine regelmäßige Fahrzeit von 65 Minuten ausreichend, während eine Fahrzeit von nur 55 Minuten zu einer Ablehnung der doppelten Haushaltsführung führt? Ist die Fahrzeit abhängig vom gewählten Verkehrsmittel? Spielen persönliche Beschränkungen, wie z.B. Umwege wegen Versorgung der Kinder oder pflegebedürftiger Angehöriger, eine Rolle? Inwieweit spielen besondere Arbeitszeiten eine Rolle für die Berechnung der „üblichen Fahrzeit“? Wie soll der Steuerpflichtige „übliche Stauzeiten“ zu bestimmten Hauptverkehrszeiten nachweisen?

So zeigt die Erfahrung aus jahrelangen regelmäßigen Fahrten z.B. für die Strecke von Karlsruhe nach Stuttgart, dass diese, je nach Tageszeit und Wochentag, zwischen 50 Minuten und zwei Stunden liegen kann.

Das stark angestiegene Verkehrsaufkommen tut ein Übriges dazu, sodass für eine „sichere Planung“ auf dieser Beispielstrecke immer ein Sicherheitszuschlag von 15 bis 30 Minuten pro Fahrt eingeplant werden sollte. Ist dies der Finanzverwaltung zu vermitteln? In anderen Ballungsräumen dürfte das hier gezeichnete Bild nicht anders sein, sodass dem Steuerpflichtigen zu empfehlen ist, über einen langen Zeitraum genau aufzuzeichnen, wie lange er für die Strecke von der Hauptwohnung zur Arbeitsstätte jeweils tatsächlich gebraucht hat, bevor er sich für eine Zweitwohnung am Arbeitsort entscheidet.

Auch aus dem Gesetz ist eine solche, jetzt vom BFH vorgegebene „Fahrzeitbeschränkung“ nicht herzuleiten. Der BFH fasst damit in seinem neuen Urteil die bisher geltenden Kriterien wesentlich weiter, als dies die Finanzverwaltung tat.

Aufgrund der in vielen Regionen zunehmenden Verkehrsdichte stellt sich für viele Steuerpflichtige die Frage einer zeit- und kostensparenden Zweitwohnung am Beschäftigungsort zunehmend, was allerdings aufgrund der neuen, leider sehr unbestimmten Begrifflichkeiten des BFH zu erheblichen Diskussionen mit dem Finanzamt führen kann.

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

Geringer Schrumpf – hohe Polierbarkeit



Auch als Tips erhältlich!

BEAUTIFIL II **LS**



www.shofu.de



Judith Müller

Stabilitätsmessung an Implantaten



© Seemensch/Adobe Stock

Der größte Teil der durchgeführten Implantatinserktionen verläuft erfolgreich. Doch manchmal treten Beschwerden auf und nicht in allen Behandlungsfällen geht alles glatt. Ein Implantatverlust ist für den Patienten ärgerlich und zudem häufig schmerzvoll. Aber auch Behandler möchten Risikofaktoren reduzieren. Es werden regelmäßige Kontrollen der Implantate durchgeführt. Durch elektromechanische Messung können Implantatstabilität und Osseointegration begutachtet werden.

Stabilitätstest an Implantaten (zum Beispiel mittels Periotest®/Osstell®) können zu unterschiedlichen Zeitpunkten durchgeführt wer-

Weder in der GOZ 2012 noch im gemäß § 6 Abs. 2 geöffneten Bereich der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) gibt es eine Gebührennummer für die zuvor genannte Leistung. Es handelt sich um eine selbstständige, notwendige zahnärztliche Maßnahme. Die Berechnung erfolgt daher analog gemäß § 6 Abs. 1 GOZ:

„Selbstständige zahnärztliche Leistungen, die in das Gebührenverzeichnis nicht aufgenommen sind, können entsprechend einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung des Gebührenverzeichnisses dieser Verordnung berechnet werden. Sofern auch eine nach Art, Kosten- und Zeit-

Die Messung wird in der Patientenkartei oder in der Software dokumentiert, um später Vergleichswerte aufweisen zu können. Begleitleistungen wie Untersuchungen, Beratungen etc. sind kein Bestandteil der Leistung und können zusätzlich berechnet werden. Im Katalog selbstständiger zahnärztlicher gemäß § 6 Abs. 1 GOZ analog zu berechnender Leistungen der Bundeszahnärztekammer wird unter dem Abschnitt K (Implantologische Leistungen) die Resonanzfrequenzanalyse nach Implantation und die Stabilitätsmessung an Implantaten ebenfalls genannt.

Region	GOZ-Nr.	Leistungsbeschreibung	Faktor	Anzahl	EUR
46	2420A*	Messung der Stabilität an Implantaten gem. § 6 Abs. 1 GOZ, entsprechend GOZ 2420 zusätzliche Anwendung elektrophysikalisch-chemischer Methoden, je Kanal	2,3	1	9,05

* Analogziffer wird durch Praxis individuell nach Art, Kosten- und/oder Zeitaufwand ermittelt.

den: etwa nach der Implantation zur Kontrolle der Primärstabilität, während der Einheilphase, zur Beurteilung der Osseointegration, vor der Versorgung mit Suprakonstruktionen, im Rahmen von Verlaufskontrollen und auch zu späteren Zeitpunkten, um Infekte, Lockerungen oder Überbelastungen frühzeitig zu erkennen. Beim Periotest® erfolgt die Messung durch elektrische Impulse über einen beschleunigten Stößel. Das Osstell®-Messgerät arbeitet mit magnetischen Impulsen. Mit der Resonanzfrequenzanalyse lässt sich die Stabilität des Implantats im Knochen berührungsfrei messen.

aufwand gleichwertige Leistung im Gebührenverzeichnis dieser Verordnung nicht enthalten ist, kann die selbstständige zahnärztliche Leistung entsprechend einer nach Art, Kosten- und Zeitaufwand gleichwertigen Leistung der in Absatz 2 genannten Leistungen des Gebührenverzeichnisses der Gebührenordnung für Ärzte berechnet werden.“

Die Analogposition sollte praxisindividuell kalkuliert werden. Der Behandler hat einen Ermessensspielraum bei der Feststellung der Gleichwertigkeit. Nicht alle drei Kriterien müssen nebeneinander gleichrangig erfüllt werden.

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

IRGENDWIE. IRGENDWO. IRGENDWANN.

ONLINE TERMINMANAGEMENT

Ihre 24h-Rezeption.

Jetzt kostenlos testen: www.dampsoft.de/otm

Pionier der Zahnarzt-Software.
Seit 1986.



DAMPSTOFT
Die Zahnarzt-Software



Gabis Schäfer

Digitale Arbeitsabläufe in der Patientenkommunikation

Neulich durfte ich per Zufall während eines Praxistermins eine Patientin über eine geplante Implantation aufklären, nachdem sie aus dem Behandlungszimmer kam und dort vom Zahnarzt bereits aufgeklärt wurde. Sie hielt mich – als ich hinten in der Rezeption Abrechnungen kontrollierte – wohl für eine Mitarbeiterin der Praxis und fragte mich, da ich kurzfristig die einzige Person an der

- C) Die wichtigsten Risiken der Behandlung
- D) Wichtige Regeln zur Sicherung des Heilerfolgs
- E) Hauptsächliche Risiken der Nichtbehandlung
- F) Grundsätzliche Behandlungsalternativen

Besonders der Punkt D) war für die Patientin wichtig: Kein Yoga nach der Implantation und zum OP-Termin möglichst nicht mit dem eigenen Auto fahren, da man ja während der Rückfahrt nicht das Kühlkissen halten und gleichzeitig schalten und lenken kann. Diese Punkte waren der Patientin trotz erfolgter Aufklärung nicht bewusst – sie müssen aber klar kommuniziert werden, damit der Patient optimal vorbereitet zum OP-Termin kommt. Leider hat sie auch die Animationsfilme nicht verstanden, die an ihr vorüberauschten, ohne ein dauerhaftes Verständnis des Operationsgeschehens zu hinterlassen. Sie fragte mich auch, ob der Nerv verletzt werden könne, denn das hätte sie auf dem Bildschirm gesehen. Ich klärte sie auf, dass dies sicher nicht angekreuzt war und sie sich keine Sorgen machen müsse. Ich hatte ihr dann angeboten, ihr meinen Aufklärungsbogen per E-Mail zu senden und als sie ihn auf ihrem Telefon sah, sagte sie: „Das zeige ich gleich meinem Mann – der liest sich das ganz genau durch!“. Auch war die Patientin hocherfreut, dass sie wenigstens eine grobe Preisvorstellung präsentiert bekam, wobei ich da natürlich betont habe, dass die Praxis ihr noch einen präzisen Heil- und Kostenplan zukommen lassen wird.

Was hat mir dieses Erlebnis gezeigt?

Trotz vorhandener Aufklärungssoftware funktioniert offenbar der werblich vollmundig gepriesene „medienbruchfreie digitale Workflow“ in der Praxis nicht wirklich. Es besteht eine Diskrepanz zwischen der Zeit, die eine Praxis für die Aufklärung aus wirtschaftlichen Gründen aufwenden darf und der Zeit, die der Patient für das Verständnis braucht. Gibt man dem Patienten nicht verständliche Unterlagen mit, die er in Ruhe zu Hause studieren kann, schrecken Patienten unter Umständen von geplanten Behandlungen zurück. Das beleuchtet übrigens ein gene-

relles Problem der Branche: Produkte werden häufig am Schreibtisch entwickelt, von Ingenieuren und Programmierern, die noch nie einen Fuß in eine Zahnarztpraxis gesetzt haben. So werden z.B. eckige digitale Röntgensensoren entwickelt mit einem geraden Kabelaustritt am schmalen Ende, die man nicht vernünftig im Mund platzieren kann, womit ein Kabelbruch bereits vorprogrammiert ist. Und von der BEMA-Abrechnungsbestimmung, dass bis zu drei nebeneinanderstehende Zähne oder das Gebiet ihrer Wurzelspitzen abzubilden sind, hat in den ausländischen Chefetagen auch noch nie jemand etwas gehört. In der Softwarebranche sieht es ähnlich aus: Besucht wird die Praxis nur von den provisionsorientierten Vertriebsmitarbeitern. Ich persönlich habe vor meiner Selbstständigkeit jahrelang als ZMV in Zahnarztpraxen gearbeitet und Dr. Pfeiffer, der Gründer des Zahnarztrechners und Erfinder des ersten portablen dentalen Röntgensystems DEXIS, schreibt seit 1979 Programme für Zahnärzte. Zusammen entwickeln wir seit 2005 die Synadoc-CD und die „Digitale Planungshilfe Festzuschussystem“ der KZBV. In der Softwarelösung „Synadoc-CD“, die ich Ihnen in einer Onlinepräsentation gerne vorstelle, spiegelt sich diese geballte Kompetenz wieder.

Ein Anforderungsformular für eine Präsentation finden Sie unter www.synadoc.ch



© WavebreakMediaMicro/Adobe Stock

Rezeption war, ob ich ihr das noch mal erklären könne: Sie hätte auf einem Tablet zwar viele Punkte angekreuzt gesehen und dort auch unterschrieben, aber trotzdem das Ganze nicht richtig verstanden. Und was es ungefähr kosten würde, konnte ihr auch nicht gesagt werden – da müsse man erst einen Kostenvorschlag vom Labor abwarten und einen Heil- und Kostenplan erstellen.

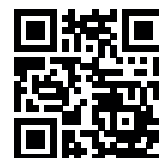
Ich nahm natürlich die Herausforderung an und erstellte auf meinem Laptop für ein Implantat Regio 31 innerhalb von einer Minute einen Kostenvorschlag inklusive Laborkosten und zeigte ihr dann das automatisch erzeugte Aufklärungsschreiben, wo ohne Ankreuzkästchen auf einer Seite in patientenverständlicher Sprache exakt über die geplante Behandlung aufgeklärt wird – und zwar über:

- A) Diagnose und Behandlungsplan
- B) Übliche Vorgehensweise

INFORMATION

Synadoc AG

Gabi Schäfer
Münsterberg 11
4051 Basel, Schweiz
Tel.: +41 61 5080314
kontakt@synadoc.ch
www.synadoc.ch



Infos zur Autorin

DIE ANFORDERUNGEN IM PRAXISALLTAG
WACHSEN AM LAUFENDEN

BAND

DESHALB ENTWICKELN WIR UNSER SORTIMENT
IN DIE TIEFE WIE IN DIE

BREITE



CAMLOG
SYSTEM

CONELOG
SYSTEM

CERALOG
SYSTEM

DEDICAM
PROSTHETICS

This is
iSy

BIOHORIZONS

**MIT UNS SIND SIE
BESSER AUFGESTELLT.**

Mit vielen starken Produkten im Sortiment bieten wir Ihnen Lösungen für unterschiedliche Behandlungskonzepte und Bedürfnisse. Was alle unsere Systeme verbindet: Sie sind optimal auf die Anforderungen des Praxisalltags ausgerichtet, damit Sie sich voll und ganz auf Ihre Patienten konzentrieren können. Schreiben auch Sie mit CAMLOG Ihre Erfolgsgeschichten. Wir freuen uns auf Sie. www.camlog.de

a perfect fit™

camlog



Regelmäßigkeit und Validierungsstufen von Aufbereitungsgeräten

Im Rahmen von Praxisbegehungen werden nicht nur zahlreiche hygienische Aspekte und der korrekte Aufbereitungsprozess von Medizinprodukten überprüft. Vielmehr werden auch die Vollständigkeit und Aktualität von Validierungsprozessen und -protokollen kontrolliert.

Für Praxen ist dies oft ein signifikanter Mehraufwand, zumal die Validierungszyklen zeitlich eher weiter auseinanderliegen und so nicht immer im Blickwinkel der täglichen Arbeit stehen. Außerdem liegen hinsichtlich den Anforderungen an eine Validierung sowie an die Validierungshäufigkeit immer wieder Missverständnisse vor. Fehlende Validierungen jedoch können zu empfindlichen Strafgeldern führen. Im Extremfall kann sogar eine vorübergehende Schließung der Praxis drohen.

Aufbereitungsprozess

Doch wie und in welchem Rhythmus sind Validierungen überhaupt durchzuführen, und bei welchen Geräten besteht eine Validierungspflicht? Landläufig besteht die Meinung, dass Thermodesinfektoren jährlich und Autoklaven im zweijährigen Turnus, im Rahmen sogenannter Prozessvalidierungen, zu überprüfen sind. Die Intervalle sind dabei in der Regel von der Industrie, also vom Hersteller, vorgegeben. Doch dies allein genügt leider nicht. Auch ein neuer Sterilisator beispielsweise muss validiert werden. Und zwar umgekehrt. Dasselbe gilt für Thermodesinfektoren. Der Fokus liegt dabei einerseits auf der Überprüfung der werkseitig kontrollierten Parameter. Darüber hinaus findet eine Betriebsqualifikation und erstmalige Leistungsqualifikation statt. Alle im Aufbereitungsprozess integrierten Teilschritte werden in die Validierung einbezogen. Dies können beispielsweise die Wasserqualität oder der Standort des Gerätes sein. Aber auch Aspekte wie Beladungsmuster oder die Programmwahl werden genau unter die Lupe genommen.

Damit die Erstvalidierung nicht versehentlich in Vergessenheit gerät, ist es ratsam, diese direkt bei der Bestellung des Gerätes zu ordern. Dies erspart der Praxis auch lange Wartezeiten, die eventuell beim Validierungstechniker der Wahl auftreten können.

Bevor eine erneute Leistungsqualifikation nach 12 bzw. 24 Monaten stattfinden kann, gilt es, die Geräte warten zu lassen. Die Wartung darf dabei keinesfalls länger als sechs bis zwölf Wochen vor der Validierung stattfinden. Unter Umständen muss nach Reparaturen eine Revalidierung erfolgen. Dies hängt allerdings von der Art der Reparatur ab. Fragen Sie in diesem Fall am besten Ihren Techniker.

Ein häufiger Irrtum ist, dass mit der regelmäßigen Validierung die Chargenkontrolle bei Sterilisatoren oder Thermodesinfektoren hinfällig wird. Das ist schlichtweg nicht richtig. Nach wie vor muss jede Charge, also jeder Durchlauf mittels Prozessindikatoren kontrolliert und das Ergebnis dokumentiert werden.

Weitere zu validierende Geräte in der Praxis sind Folienschweißgeräte, der Kombinationsautoklav DAC Universal sowie das Aufbereitungsgerät Assistina 3x3 von W&H. Siegelprozesse von Folienschweißgeräten teilweise mit Validierkits der Hersteller oder anhand der „Leitlinie für die Validierung des Siegelprozesses“ müssen vom Praxisteam selbst durchgeführt werden (www.dgsv-leitlinie.de).

Der DAC UNIVERSAL ist mithilfe des zugehörigen Dokumentationspakets ebenfalls in der Zahnarztpraxis validierbar (Erstvalidierung). Eine erneute Validierung ist alle zwei Jahre oder spätestens nach 3.000 Zyklen notwendig. Die vorgeschriebene Dokumentation des Sterilisationsprozesses ist beim DAC UNIVERSAL ohne großen Aufwand möglich.

Mit der Assistina 3x3 bietet W&H ein vollautomatisches, validierbares Reinigungs- und Pflegegerät für dentale Übertragungsinstrumente. Die Validierung kann durch den Techniker des Fachhandels durchgeführt werden. Die Auswertung der Proben und die Berichterstattung der Leistungsprüfung erfolgt durch ein unabhängiges, staatlich akkreditiertes Prüflabor. Zusätzlich verfügt die neue Assistina 3x3 über ein integriertes Prozessüberwachungssystem, das die Menge der Reinigungslösung, die Ölmenge sowie die Prozessluft kontrolliert. Dadurch wird sichergestellt, dass der Reinigungsprozess der Assistina 3x3 ein durchgehend gleichbleibendes Reinigungsergebnis liefert.

Zusammenfassend kann man eine komplette Validierung in drei Bereiche gliedern:

1. Die Installationsqualifikation (IQ), also die sogenannte Abnahmeprüfung. Dabei handelt es sich um die ordnungsgemäße Aufstellung und Funktion des Gerätes und die grundsätzliche Funktionstüchtigkeit.
2. Die Betriebsqualifikation (BQ), welche prüft, ob das Gerät für den vorgesehenen Einsatz optimiert ist. Es werden die Prozesschemikalien inklusive Dosierung, die Anordnung und Ausstattung der Instrumentenkörbe sowie der Ablauf von Wasserchemikalien geprüft.
3. Die Leistungsqualifikation (LQ), welche grundlegend die Wirksamkeit an Reinigung und Desinfektion im Betrieb in der Praxis überprüft.

Es ist darauf zu achten, dass alle Validierungsberichte von der Praxisleitung unterschrieben werden müssen.

Fazit

Validierungen bringen für die Praxen einen erheblichen finanziellen und organisatorischen Mehraufwand mit sich. Dies ist aber vor dem Hintergrund der immer strenger werdenden Praxisbegehungen unumgänglich. Schließlich können eventuelle Bußgelder oder gar eine drohende Praxisschließung sehr viel weitreichendere Konsequenzen und Verluste mit sich bringen.

INFORMATION

IWB CONSULTING Iris Wälter-Bergob

Hoppegarten 56
59872 Meschede
Tel.: 0174 3102996
info@iwb-consulting.info
www.iwb-consulting.info



Infos zur Autorin

Das Erfolgsgeheimnis
vieler Ihrer Berufskollegen
einmal ganz vertraulich.

Philipp-Marcus Sattler | Fachzahnarzt für Oralchirurgie
Gemeinschaftspraxis Dr. Wolfgang Sattler und Philipp-Marcus Sattler

Der Film: Praxis- und Laborsoftware aus einer Hand. Die Revolution im digitalen Workflow.

Damit die Digitalisierung nicht an der Praxistür
endet:

Erfolgreiche Praxen setzen auf DATEXT Software
und binden ihre Labore und Therapeuten-
kollegen geschickt in den digitalen Workflow ein.

Wie Sie das mit Ihrer Praxis und Ihrem gewerb-
lichen Labor schnell und einfach umsetzen,
sehen Sie in unserem kurzen Demofilm für den
PC oder den DVD Player.

**Fordern Sie jetzt kostenfrei den neuen
Demofilm zur Revolution des digitalen
Workflows an. Tel.: (02331) 12 12 60.**



Scannen und auf unserer
Homepage mehr erfahren

DATEXT IT-Beratung
bundesweit 5 eigene Service-Standorte
Hagen • Hamburg • Leipzig
Mannheim • München

Zentrale: Fleyer Straße 46 • 58097 Hagen
Telefon: (0 23 31) 12 10 • Telefax: (0 23 31) 12 11 90
E-Mail: info@datext.de
Internet: www.datext.de



Konzept statt Flickwerk

Fortbildung

Oral Reconstruction Global Symposium 2018 in Rotterdam

Mit mehr als 50 hochkarätigen Referenten aus zwölf Ländern, einem thematisch dichten Programm, einschließlich einer Vielzahl an Hands-on-Workshops, und einer begleitenden Industrieausstellung, fand vom 26. bis 28. April das Oral Reconstruction Global Symposium 2018 statt. Auf Einladung der Oral Reconstruction Foundation (ehemals CAMLOG Foundation) reisten 1.200 Teilnehmer im zentral gelegenen Rotterdamer Kongresszentrum de Doelen an und erlebten eine Fortbildungsveranstaltung, die sich sowohl durch das fachlich breite Angebot an erstklassigen Podiumsbeiträgen, aber auch, und in wirklich besonderer Weise, durch eine entspannt-lockere Atmosphäre und das herzliche Miteinander der Referenten, Teilnehmer und Industriepartner auszeichnete. Unter dem Vorsitz von Prof. Dr. Irena Sailer (Schweiz) und Dr. Ben Derksen (Niederlande) und der Headline „The Future of the Art of Implant Dentistry“ näherte sich das diesjährige Oral Reconstruction Global Symposium mit zahlreichen Kurzbeiträgen den aktuellen implantologischen Fragestellungen aus Wissenschaft und Praxis. Dabei war das wissenschaftliche Hauptprogramm in acht Themenblöcke unterteilt, zu denen unter anderem das Weichgewebemanagement um dentale Implantate, der digitale Workflow in der dentalen Implantologie, implantologische Behandlungskonzepte sowie Lernerfahrungen aus Problemen, Komplikationen und Misserfolgen zählten. Im Fazit zeigte sich das Oral Reconstruction Global Symposium 2018 als ein gelungenes Fortbildungsevent, dass auch durch die Vergabe von Forschungs- und Posterpreisen an Nachwuchswissenschaftler zukünftige Entwicklungen und Diskurse auf dem Gebiet der dentalen Implantologie angeregt hat. Auch Prof. Dr. Sailer, Vorsitzende des diesjährigen Symposiums, fasst in ihrem Abschlussstatement überaus positiv zusammen: „Das Oral Recon-



struction Global Symposium ist ein voller Erfolg für uns gewesen. Wir haben drei Tage in wirklich exzellenter wissenschaftlicher, aber auch freundschaftlicher Atmosphäre verlebt. Man hat gespürt, dass in Rotterdam eine Art Familie zusammengekommen ist. Alle freuten sich, sich zu sehen, und können in ihrer zukünftigen Arbeit von den Beiträgen der Speakers profitieren.“

Quelle: ZWP online

Orale Geweberegeneration

6. Nationales Osteology Symposium in Frankfurt am Main



Die Osteology Foundation und das Unternehmen Geistlich Biomaterials luden am 20. und 21. April 2018 in die Mainmetropole Frankfurt zum 6. Nationalen Osteology Symposium. Unter dem Motto „Regeneration 360°“ standen aktuelle Entwicklungen und innovative Fortschritte in der oralen Geweberegeneration im Fokus des zweitägigen Symposiums. Die Veranstaltung stand unter der wissenschaftlichen Leitung von

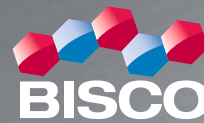
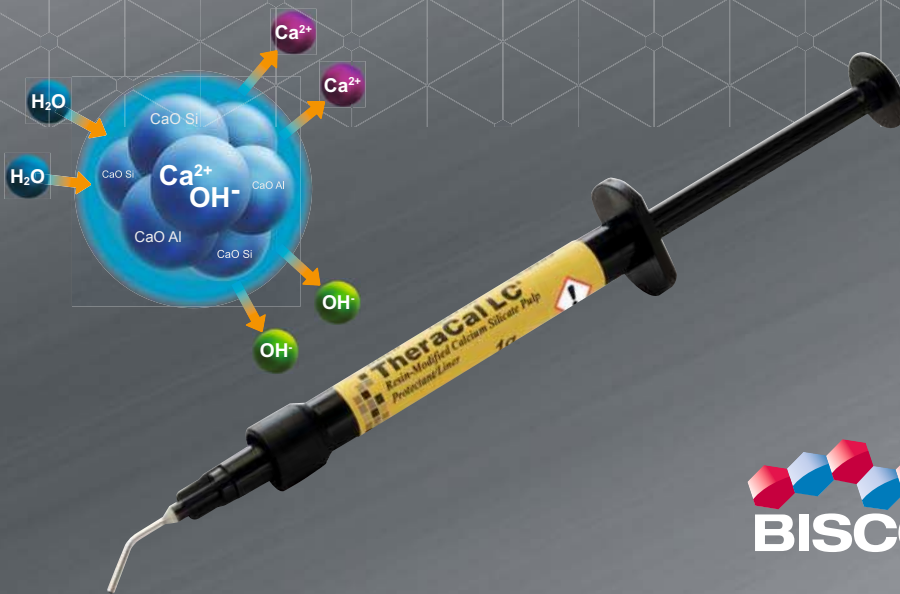
Prof. Dr. Dr. Dr. Robert Sader (MKG-Chirurgie, Universitätsklinikum Frankfurt) und Prof. Dr. Frank Schwarz (Poliklinik für Zahnärztliche Chirurgie und Implantologie, Carolinum Frankfurt), die ein spannendes Programm zu vielerlei Facetten der modernen oralen Geweberegeneration zusammenstellten und somit das Fachthema in seiner ganzen Komplexität beleuchteten. Neben 14 praktischen Kursen des Work-

shop-Programms, die den Kongressteilnehmern die Möglichkeit gaben, sich rund um den Themenbereich „Hart- und Weichgewebemanagement“ zu informieren, einem Praktiker- sowie einem Wissenschaftsforum, erlebten die Teilnehmer zudem ein interaktiv moderiertes wissenschaftliches Hauptprogramm, in welchem insbesondere indikationsbezogene Behandlungskonzepte und deren konkrete Umsetzung in der täglichen Praxis im Mittelpunkt standen. Die Osteology Symposien haben sich als unabhängige und qualitativ hochwertige Weiterbildungsereignisse etabliert, deren wissenschaftlich fundierte, praxisbezogene Fortbildungsformate in besonderer Weise durch einen interaktiven kollegialen Austausch gekennzeichnet waren. Genau dieser Anspruch wurde auch beim 6. Nationalen Osteology Symposium in Frankfurt am Main erfolgreich umgesetzt.

Quelle: ZWP online

INNOVATIONEN IN DER RESTAURATION

BISCO: JETZT NEU IM SORTIMENT!



All-Bond Universal®: Das universelle Adhäsiv-System für direkte und indirekte Versorgungen

TheraCal LC®: Lichthärtendes, kunststoffmodifiziertes Kalziumsilikat (MTA) für indirekte Pulpenüberkappung

Innovatives Stumpfaufbaumaterial

Primer für Zirkon, Aluminiumoxid, Metall und Komposit

Einflaschen-Silan-Primer für Lithiumdisilikate und Glaskeramiken

Dual- und lichthärtende Zemente



Sie möchten unsere Innovationen kennenlernen? Dann werfen Sie einen Blick auf unsere Website www.ADSsystems.de oder vereinbaren Sie einen Termin mit unserem Fachberater.

AMERICAN DENTAL SYSTEMS GMBH
Johann-Sebastian-Bach-Straße 42 · D-85591 Vaterstetten
T +49.(0)8106.300.300 · W www.ADSsystems.de

Event

Internationaler Ankylos-Kongress im Juni in Berlin



Dentsply Sirona Implants freut sich, am 29. und 30. Juni implantologisch tätige Zahnärzte und Zahntechniker aus aller Welt zum Internationalen Ankylos-Kongress 2018 im Estrel Congress Center in Berlin willkommen zu heißen. Unter dem Motto „Auf Erfahrung vertrauen. Exzellenz entdecken.“ steht der Kongress ganz im Zeichen des Ankylos-Implantatsystems, das mit seinem einzigartigen TissueCare-Konzept für langfristige Hart- und Weichgewebestabilität, hoher Leistungsfähigkeit und ästhetischen Ergebnissen auf lange Sicht überzeugt. Das Kongress-

programm beinhaltet aktuelle Neuheiten und Innovationen, komplette digitale Workflows im Bereich Implantologie sowie weitere Lösungen aus dem umfassenden Portfolio von Dentsply Sirona.

Dabei präsentiert Dentsply Sirona Implants, gemeinsam mit dem wissenschaftlichen Vorsitzenden Dr. Paul Weigl von der Universität Frankfurt am Main, ein wissenschaftliches Programm mit international renommierten Referenten und spannenden Themen. Bei dieser bewährten dynamischen Mischung aus theoretischen und praktischen Work-

shops und einer Ausstellung über innovative Behandlungskonzepte ist garantiert für jeden, der auf dem Gebiet der zahnärztlichen Implantologie bereits aktiv ist oder dort einsteigen möchte, etwas Passendes dabei. Zudem präsentieren Zahnärzte und Wissenschaftler ihre Studienergebnisse, Dokumentationen sowie innovative und bewährte Behandlungsstrategien im Rahmen eines digitalen Video- und Poster-Wettbewerbs. Poster oder Videos konnten in drei Kategorien eingereicht werden: „Klinische Anwendung“, „Langjährige Dokumentation und Forschung“ sowie „Video“. Alle angenommenen Poster und Videos werden auf dem Ankylos-Kongress in digitaler Form vorgestellt und die besten Arbeiten ausgezeichnet.

Weitere Informationen zum Kongress unter www.ankyloscongress.com



Infos zum Unternehmen

Dentsply Sirona Implants

Tel.: 0621 4302-006

www.dentsplysirona.de/implants

Veranstaltungspremiere

Dental Kongress Arena 2018

In Salzburg präsentierte Zimmer Biomet am 13. und 14. April seine 1. Dental Kongress Arena. Unter dem Motto „Innovativ. Kontrovers. Praxisnah.“ ging es bei dem neuen Veranstaltungsformat um die Zukunft der Zahnheilkunde und der dentalen Implantologie. 165 junge und erfahrene Zahnärzte, Assistenten und Zahntechniker waren der Einladung nach Salzburg gefolgt und genossen das neue, abwechslungsreiche und interaktive Programm – bestehend aus Workshops, die in kleinen Runden verschiedene Themen detailliert und patientenindividuell bearbeiteten, und aus der diesjährigen Arena, in der junge Implantologen gemeinsam mit hochkarätigen Experten ihre Patientenfälle diskutierten und neue als auch bereits vorhandene Therapiekonzepte kritisch hinterfragten.

Geschäftsführerin des Dentalbereichs von Zimmer Biomet (Deutschland, Österreich und Schweiz) Krista Strauss führte anhand des Kongresses erfolgreich vor, wie sich Zimmer Biomet Dental in den letzten 24 Monaten gewandelt hat. „Wir haben“, so Strauss, „unser Fortbildungsprogramm völlig neu konzipiert: Wir haben belassen, was erfolgreich war, und geändert, was einer Erneuerung bedurfte. Die Arena ist ein Beispiel dafür.“ Auch der wissenschaftliche Leiter der Veranstaltung Prof. Dr. Stefan Fickl zeigte sich zufrieden und erklärte:

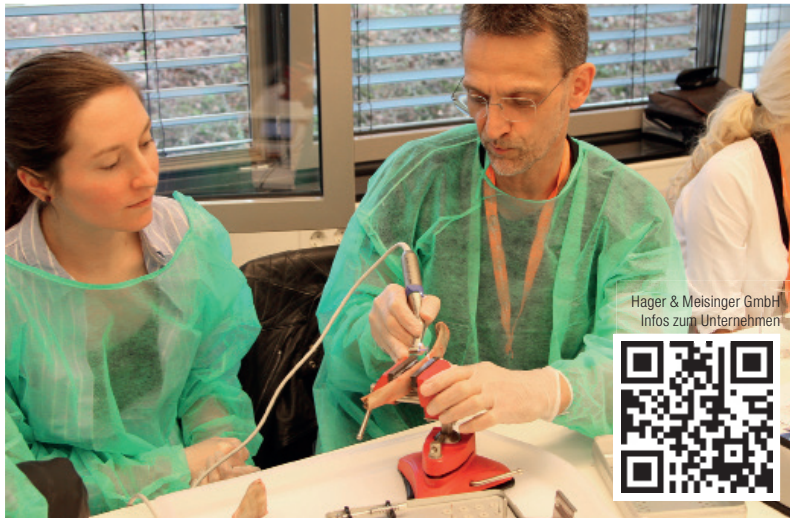


„Neben den gewohnt hochwertigen Workshops boten wir unseren Besuchern die Möglichkeit, alle Aspekte der modernen Implantologie im Detail zu diskutieren. Das interaktive TED-Voting unterstützte uns dabei.“

Quelle: ZWP online

Symposium

Implantologie und Augmentation in Praxis und Klinik



interessanten Vorträgen und praktischen Übungen bot das diesjährige Bone Management® Symposium den Zahnärzten erneut eine breite Themenpalette und zahlreiche Tipps und Tricks für die praktische Umsetzung im Arbeitsalltag. Gleichzeitig festigte die Veranstaltung ihren Ruf als ausgezeichnete Fortbildungsmöglichkeit für Dentalmediziner.

Das nächste Bone Management® Symposium findet im Februar 2019 in der Universitätsklinik in Aachen statt.

Hager & Meisinger GmbH
Tel.: 02131 2012-0
www.meisinger.de

Hochkarätige Referenten, ein breites Themenspektrum und eine tolle Eventlocation: Das 12. MEISINGER Bone Management® Symposium und 14. EUREGIO Symposium Mitte April war ein voller Erfolg. Rund 150 Teilnehmerinnen und Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, sich im Hörsaal des St. Josef-Hospitals des Universitätsklinikums Bochum über spannende zahnmedizinische Trends zu informieren und im Rahmen zweier Workshops aktuelle Bone Management® Systeme anzuwenden. Geleitet wurde das Symposium von Univ.-Prof. Dr. Jochen Jackowski (Witten/Herdecke), der in seinen Begrüßungsworten versprach, Parallelen und unterschiedliche Ansätze in der Implantologie zwischen Praktikern und Klinikern aufzuzeigen. Der Clou: Zu jedem Themenblock sprach je ein Vertreter aus dem Bereich Praxis und Klinik, sodass den Teilnehmern der aktuelle wissenschaftliche Forschungsstand und die konkrete Anwendung in der praktischen Arbeit direkt präsentiert wurden. So referierten in Bochum Univ.-Prof. Dr. Dr. Stefan Haßfeld (Dortmund), Dr. Bernd Drüke (Münster), Univ.-Prof. Dr. Gerhard Wahl (Bonn), Dr. Dr. Matthias Kaupe, Priv.-Doz. Dr. Dr. Bernd Lethaus (Aachen), Dr. Hajo Peters (Wien), Dr. Dirk Elvers (Aachen), Priv.-Doz. Dr. Dr. Florian Bauer (Miesbach) und Dr. Ilija Mihatovic (Erkrath, Düsseldorf). Im Anschluss an die Vorträge durften die Teilnehmer in zwei Hands-On Workshops selbst Praxisluft schnuppern. So drehte sich bei Prof. Dr. Jochen Jackowski alles um Bone Spreading- und Bone Condensing-Techniken. Der zweite Workshop unter der Leitung von OA Peter Dirsch beschäftigte sich mit den Themen Sinuslift und Knochenaufbaumaterialien. Mit der spannenden Kombination aus

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

UNSER TIPP:
www.bema-goz.de

**10 Tage kostenlos online
testen: [www.bema-goz.de!](http://www.bema-goz.de)**



Dipl.-Ing. Dr. med. dent. Helmut Berthold Engels

Es muss für den Patienten passen

Dentale Implantologie ist das Schlagwort der letzten 30 Jahre. Allerdings hat sich die Ausbildung für einen implantologisch tätigen Zahnarzt nur sehr schleppend entwickelt. Kenntnisse zum konventionellen Zahnersatz werden selbstverständlich während des zahnmedizinischen Studiums vermittelt. Das Thema der alternativen Therapieversorgung mit Zahnimplantaten fand und findet hingegen nicht immer Berücksichtigung. Dabei ist ein direkter Vorteil für den konventionellen Zahnersatz in der heutigen Zahnheilkunde nicht mehr erkennbar. Natürlich ist diese Therapieform immer noch „State of the Art“ und keine zahnärztliche Minderversorgung. Mit weit über hundert verschiedenen Implantatkonfigurationen können aber mittlerweile fast sämtliche Zahnverluste, teilweise mithilfe von Augmentationen, kompensiert beziehungsweise verbessert werden.

Wichtig ist es, auch den finanziellen Aspekt im Blick zu behalten. Implantatgetragener Zahnersatz wird von den gesetzlichen Krankenkassen nicht verpflichtend erstattet. Aufgrund der Beschlüsse der Konsensuskonferenz Implantologie werden nur strenge Ausnahmeregulierungen von den GKVern bezuschusst. Eine besondere Versorgungsmaßnahme ist dabei der sogenannte atrophische Alterskiefer im Unterkiefer. Hier wird mithilfe von zwei bis vier Implantaten und deren Suprakonstruktion eine relativ sichere Wiedererlangung der Kaufunktion erreicht. Diese klinische Situation wird teilweise von den Krankenkassen bezuschusst.

Schließlich ist es der Zahnmediziner, der anhand der Indikationen entscheidet, welche Therapie er dem einzelnen Patienten als die für ihn beste empfiehlt. Um sowohl konventionelle als auch implantologische Lösungen ins Kalkül ziehen zu können, braucht er die entsprechenden Qualifikationen. Das Deutsche Zentrum für orale Implantologie e.V. bietet diverse Kurse, die die Fort- und Weiterbildung von Kolleginnen und Kollegen ermöglichen. Das Fundament für die Implantologie kann mit dem Curriculum Implantologie gelegt werden, das das DZOI als sechstägigen Blockunterricht in Göttingen anbietet. Der zeitliche Vorteil, die Inhalte kompakt innerhalb einer knappen Woche mit möglichst wenig Praxisausfall und Reiserei zu erarbeiten, hat schon viele Teilnehmer überzeugt. Die Fortbildung am Zentrum für Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde (ZMK) der Universitätsmedizin Göttingen eignet sich sowohl für Einsteiger als auch Fortgeschrittene und beinhaltet Theorie sowie praktische Übungen. Der nächste Termin ist vom 8. bis 13. Oktober 2018.

Um etwas über die neuesten Entwicklungen der Implantologie zu erfahren und den Austausch mit erfahrenen Kolleginnen und Kollegen zu intensivieren, empfiehlt sich der DZOI-Jahreskongress, der 2018 unter dem Motto „Digitalisierung in der Implantologie“ am 8. und 9. Juni in Kassel stattfindet. Der Berufsstand der Zahnärzte hat sich den Herausforderungen und Veränderungen, die durch die Digitalisierung entstanden sind, längst erfolgreich gestellt. Das reicht von der digitalen Abformung bis zur digitalen Dokumentation. Jetzt kommt es darauf an, die Entwicklung weiter mitzugehen. Dazu wird die Fachtagung Anfang Juni in Kassel mit einer Live-OP, Table Clinics und einem international besetzten Mainpodium beitragen.

Alle Fortbildungsangebote: www.dzoi.de

ANZEIGE



INFORMATION

Deutsches Zentrum für
orale Implantologie e.V. (DZOI)
Tel.: 0871 6600934 • www.dzoi.de



Infos zur Fachgesellschaft

Intraorales Röntgen

So einfach wie Pizza bestellen: Beste Bildqualität frei Haus!

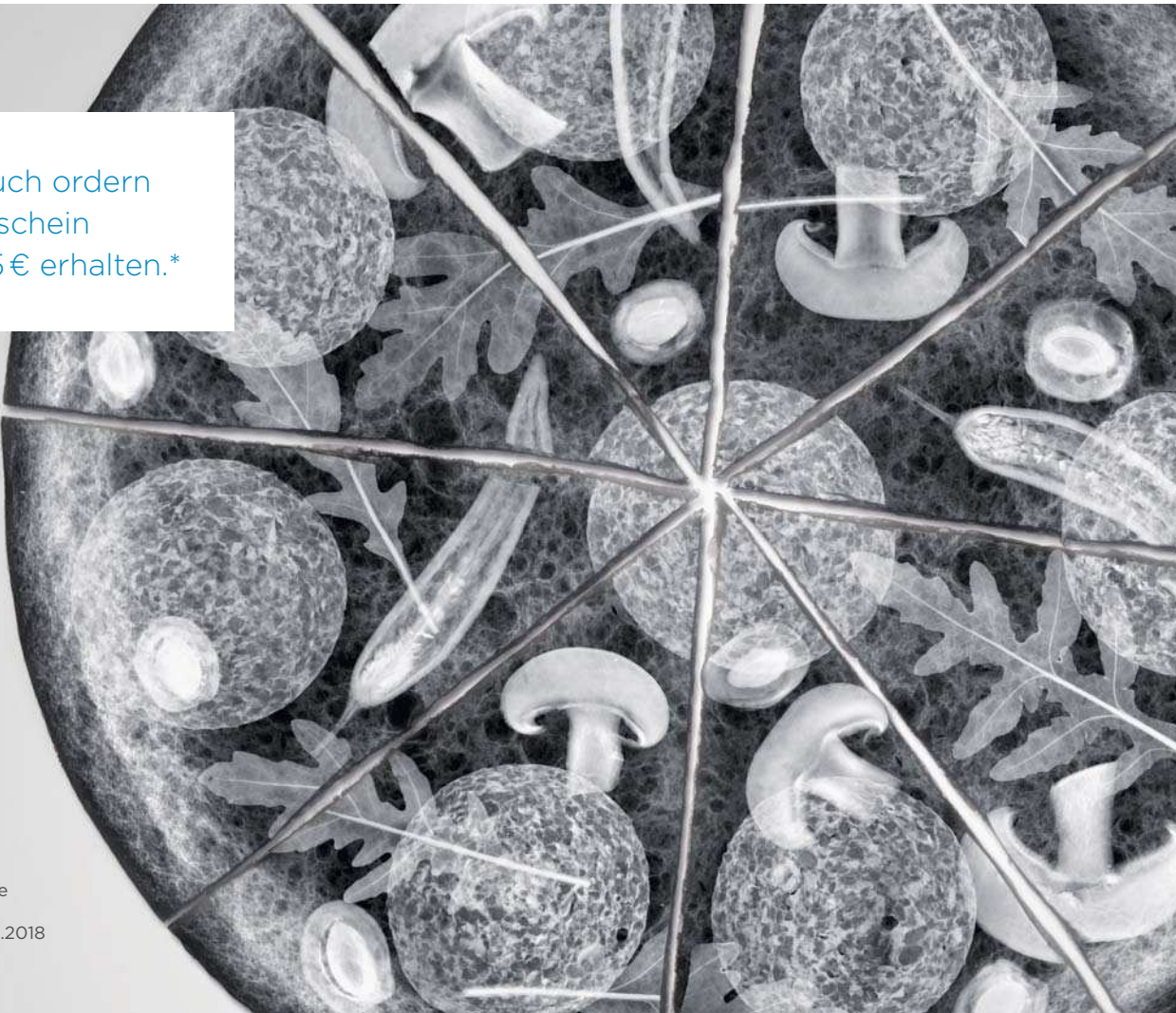


Wir liefern die beste Bildqualität beim intraoralen Röntgen auch in Ihre Praxis.

Unsere erfahrenen Röntgen-Expertinnen kommen vorbei und zeigen Ihnen und Ihrem Team unverbindlich, wie Sie beim intraoralen Röntgen ganz einfach die Bildqualität verbessern und so noch präzisere Diagnosen stellen können.

Jetzt den Hausbesuch ordern:

www.roentgen-hausbesuch.de/bachler
oder telefonisch unter 06 21/42 33 200



Jetzt Hausbesuch ordern
und Essensgutschein
im Wert von 25€ erhalten.*

Implantatprothetische Versorgung eines zahnlosen Unterkiefers

CME-FACHBEITRAG Gerade bei älteren Patienten können eine Reduktion der Behandlungsschritte und ein damit verbundener geringerer Zeit- sowie Kostenaufwand die Entscheidung für eine Implantattherapie positiv beeinflussen. Viele zahnlose oder gering bezahlte Patienten wünschen sich festsitzenden Zahnersatz. Auch vonseiten des Zahnarztes wird eine festsitzende Versorgung angestrebt, da die Vorteile gegenüber herausnehmbarem Zahnersatz überwiegen. Oft stehen diesem Wunsch ein hoher chirurgischer Aufwand, ein langer Therapieweg und zahlreiche Behandlungssitzungen entgegen. Daher haben sich in den vergangenen Jahren verschiedene Sofortversorgungskonzepte etabliert. In folgendem Fachbeitrag wird eine Lösung (SmartFix®-Konzept, Dentsply Sirona Implants) anhand eines Patientenfalls näher erklärt.

Die klinischen Erfolgsraten dieses Konzeptes sind hoch und die Erfahrungen im Praxisalltag gut. Das hier genannte Konzept ist ein einfaches implantatprothetisches Verfahren, das auf dem Protokoll der Sofortversorgung des zahnlosen Kiefers mit verschraubten Brücken oder Stegen basiert. In der Regel sind im Unterkiefer vier und im Oberkiefer bevorzugt sechs Implantate zur Fixierung des Zahnersatzes aus-

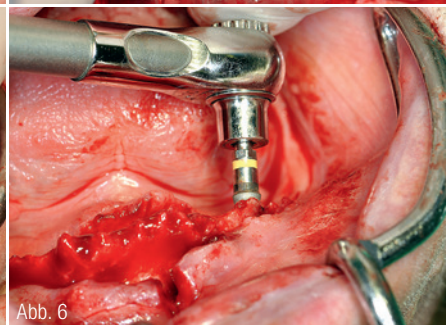
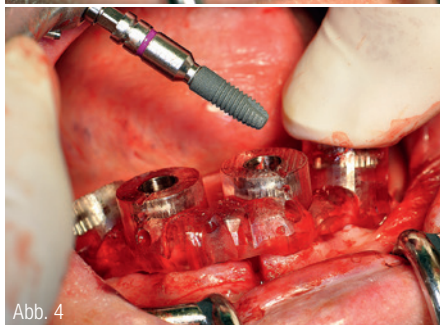
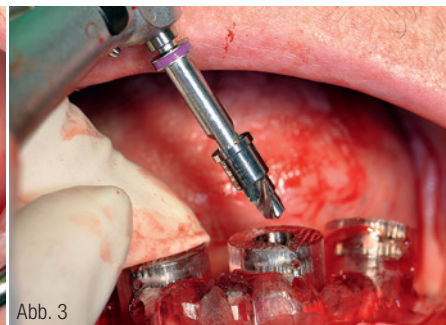
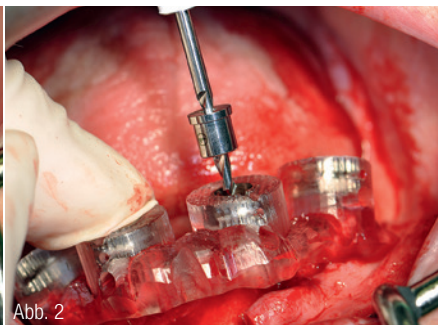
reichend. Angulierte Aufbauten sorgen für die sichere sowie funktionell und ästhetisch optimale Positionierung der Suprastruktur. Aufgrund einer geeigneten Insertion der posterioren Implantate kann das vorhandene Knochenniveau optimal genutzt und Knochenaugmentationen verhindert werden.

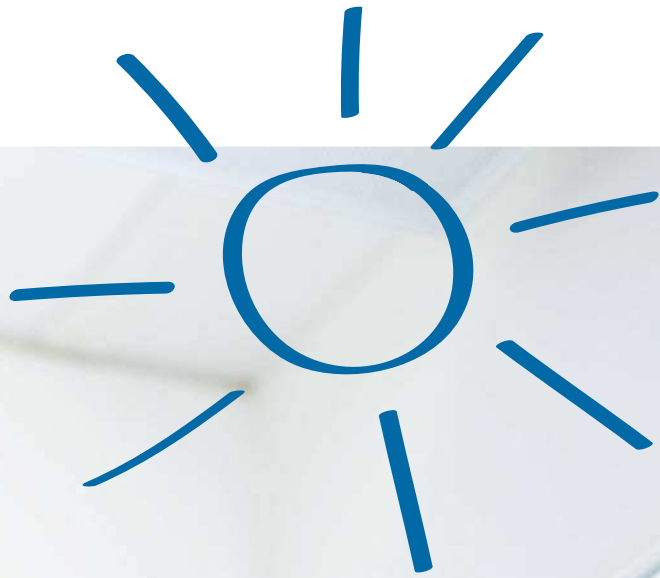
Von den chirurgischen Aspekten aus betrachtet, unterscheidet sich dieses Konzept nur marginal von anderen Sofortversorgungsprotokollen. Hingegen bieten die prothetischen Komponenten deutliche Vorzüge und einen effizienten Behandlungsablauf.

Spezielle Retentionskappen gewähren eine Abformung auf Abutmentniveau. Das Erstellen der temporären langlebigen Sofortversorgung wird somit

deutlich vereinfacht. Die Kappen können bei Bedarf auch in die vorhandene Prothese oder Brücke einpolymerisiert werden, wodurch sich das Konzept zusätzlich vereinfacht. In eine doppelseitig verwendbare Einbringhilfe sind die zweiteiligen Aufbauten vormontiert. Da die Einbringhilfe aus dem Material PEEK besteht und somit biegsam ist, lässt sie sich gut der Mundsituation anpassen. So ist ein problemloses Einsetzen der angulierten Aufbauten möglich. Vorteilhaft ist auch, dass der filigrane Aufbau der Retentionskappen einen optimalen Gestaltungsspielraum für die Suprastruktur bietet. Seit Kurzem ist das bewährte Konzept für das Astra Tech Implant System® EV verfügbar. Eine ideale Ergänzung –

Abb. 1: Zahnloser Unterkiefer vor der Insertion der Implantate. **Abb. 2:** Aufbereiten des Implantatbetts Regio 42 mit Bohrschablone. **Abb. 3:** Präparation des Knochens für die Insertion des Implantats. **Abb. 4:** Das Implantat vor der Insertion mit Navigationseinbringadapter. **Abb. 5:** Schablonengeführte Insertion des Implantats Regio 42. **Abb. 6:** Insertion des posterioren Profile-Implantats (schräg inseriert).





Gelassenheit inklusive

Das Endo-
System

Verlassen Sie sich auf uns. Schon seit 1869 widmen wir uns der Endodontie mit dem höchsten Ziel, dass Sie und Ihre Patienten zufrieden sind. Deshalb verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz: Perfekt aufeinander abgestimmte Produkte treffen auf klinische Ausbildung, kombiniert mit exzellentem Kundenservice. Für einfache und effiziente Endo-Behandlungen – jetzt und in Zukunft. Gehen Sie keine Kompromisse ein: **Entscheiden Sie sich für das VDW Endo-System – mit Gelassenheit inklusive.**



Abb. 7

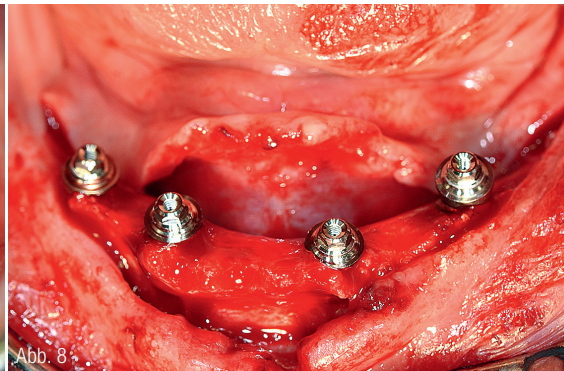


Abb. 8

Abb. 7: Aufsetzen des Aufbaukörpers mit Einbringhilfe. Abb. 8: Alle vier Aufbaukörper sind auf den Implantaten mit definitivem Drehmoment verschraubt.

insbesondere für die anguliert eingebrachten distalen Implantate – stellen dabei die nur bei diesem System verfügbaren OsseoSpeed® Profile EV-Implantate mit der schrägen Implantatschulter dar. Die Profile-Implantate sind daher trotz angulierter Insertion krestal bündig mit dem Knochen eingebracht. So wird das Behandlungskonzept für eine noch größere Zielgruppe zugänglich gemacht. Die Vorzüge eines modernen Implantatsystems werden mit den Stärken eines prothetisch durchdachten Konzepts vereint. Anhand eines Patientenfalls wird der Behandlungsablauf dargestellt.

Patientenfall

Ausgangssituation

Der 72-jährige Patient konsultierte die Praxis mit einem zahnlosen Ober- und Unterkiefer. Bisher war der Patient mit herausnehmbaren Prothesen versorgt, die jedoch im Unterkiefer nicht mehr die Ansprüche an einen adäquaten Zahnersatz erfüllten. Gewünscht war jetzt eine festsitzende implantatprothetische Versorgung, die mit vergleichsweise wenig Aufwand realisiert werden kann. Nach der klinischen und radiologischen Diagnostik sowie dem Aufzeigen der Behandlungsoptionen fiel

die Entscheidung für die implantatprothetische Sofortversorgung des zahnlosen Unterkiefers nach dem hier vorgestellten Konzept (Abb. 1). Um die Kosten weitestgehend zu reduzieren, sollte die vorhandene Prothese zur festsitzenden Sofortversorgung umgebaut werden. Im Oberkiefer sollte der abnehmbare Zahnersatz vorerst verbleiben. Eine Versorgung nach dem gleichen Konzept ist angedacht, insbesondere nach einem erfolgreichen Abschluss der Behandlung im Unterkiefer.

Chirurgischer Eingriff

Die Unterkieferprothese bot die Vorlage für die virtuelle Planung der Implantatpositionen. Basierend auf einem dreidimensionalen Bild wurden vier Implantate in den ortsständigen Knochen geplant und eine Implantatbohrschablone (Simplant® SafeGuide, Dentsply Sirona Implants) geordert. Am Tag des chirurgischen Eingriffs sind der Kieferkamm im schonenden Verfahren freigelegt und die Passung der knochengetragenen Bohrschablone geprüft worden. Entsprechend dem Bohrprotokoll erfolgte die initiale Aufbereitung für die Insertion der vier Implantate (Astra Tech Implant System® EV) mit den zum System gehörenden Kortikalis- und Initial-

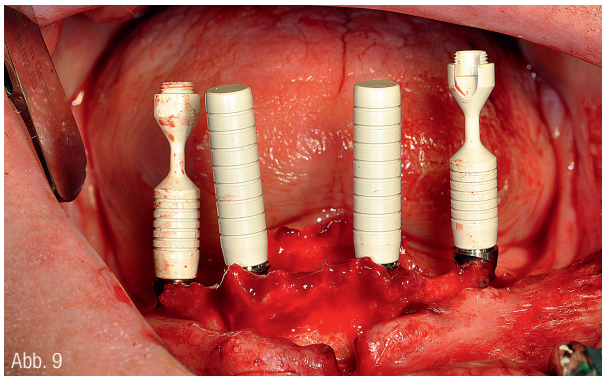


Abb. 9

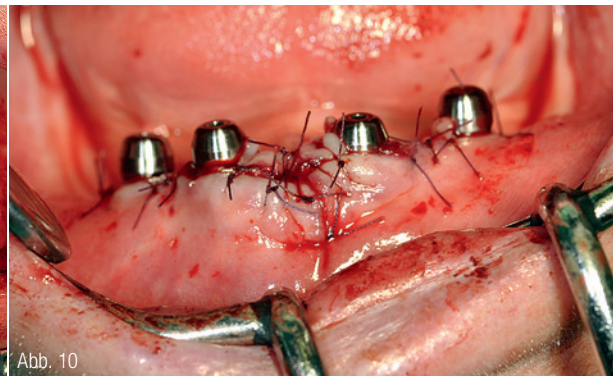


Abb. 10

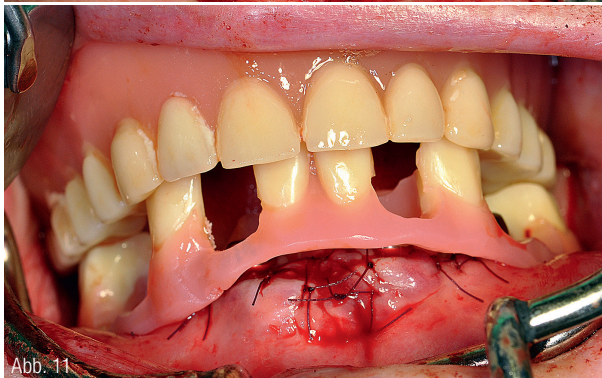


Abb. 11

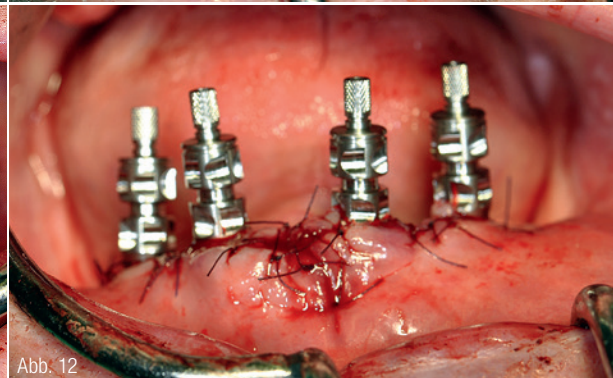


Abb. 12

Abb. 9: Aufsetzen der Aufbauköpfe mit Einbringhilfe bei zufriedenstellender paralleler Ausrichtung. Abb. 10: Die mit den Implantaten verankerten Verschlusskappen nach dem Nahtverschluss. Abb. 11: Passungskontrolle der zum Verkleben vorbereiteten Prothese. Abb. 12: Situation mit Multibase-Abdruckpfosten.

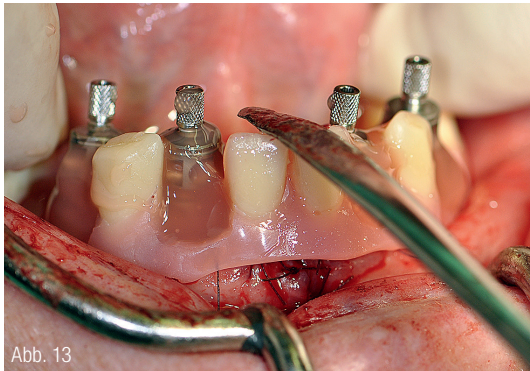
AJONA®Medizinisches Zahncremekonzentrat
für Zähne, Zahnfleisch und Zunge

Abb. 13



Abb. 14

Abb. 13: Verkleben der Abdruckpfosten und der Prothese mit einem Kaltpolymerisat. Abb. 14: Verschrauben des umgearbeiteten Zahnersatzes mit den Implantaten am Tag des operativen Eingriffs.

bohren (Abb. 2). Der sogenannte X-Bohrer unterstützt bei der Präparation des Implantatbetts (Abb. 3). Die beiden anterioren Implantate konnten mithilfe der Bohrschablone und des Implantateindrehers eingebracht werden (Abb. 4 und 5). Die posterioren Implantate wurden ohne Schablone entsprechend der Planung schräg (im Winkel von circa 40 Grad) in den Knochen inseriert (Abb. 6). Alle vier Implantate hatten eine für die Sofortbelastung ausreichende Primärstabilität mit hohem Drehmoment.

Prothetische Vorarbeit

Um die zweiteiligen Aufbauten auf den Implantaten zu fixieren, bewiesen sich die „cleveren“ Einbringhilfen aus PEEK als vorteilhaft. Auf der einen Seite der Einbringhilfe befindet sich der Aufbaukörper und am anderen Ende ist der Aufbaukopf vormontiert. Insbesondere beim Verschrauben auf den posterioren Implantaten waren die biegbaren Eigenschaften der Einbringhilfe hilfreich (Abb. 7). Die vier Aufbaukörper wurden nacheinander mit den Implantaten definitiv verschraubt (Abb. 8), und es wurde darauf geachtet, dass die Plattformen der Aufbauten in etwa parallel zur Kauebene positioniert waren. Bei den schräg eingesetzten distalen Implantaten (OsseoSpeed® Profile EV, Dentsply Sirona Implants) besitzen die Abutments keine rotationssichernde Indexierung. Dadurch können die Aufbauten ideal der Einschubrichtung angepasst werden. Ist diese erreicht, wird mit der Ratsche die sichere, drehstabile Verankerung durch die Konusverbindung ermöglicht. Nach einer Passungskontrolle der Aufbaukörper

Ajona wirkt – das fühlt und schmeckt man.

Alle häufigen Zahn- und Zahnfleischprobleme werden durch schädliche Bakterien verursacht. Ajona wirkt dem intensiv und nachhaltig entgegen und beseitigt die Ursache dieser Probleme, bevor sie entstehen.



Ajona beseitigt schnell und anhaltend schädliche Bakterien wie z.B. S. mutans (Leitkeim für Karies) und A. actinomycetem comitans (Leitkeim für Parodontitis).

- ✓ antibakterielle Wirkung durch natürliche Inhaltsstoffe
- ✓ entzündungshemmende Wirkung, z.B. durch Bisabolol
- ✓ remineralisierende Wirkung durch Calcium und Phosphat

Das Ergebnis der Zahnpflege mit Ajona:

Gesunde, saubere Zähne, kräftiges Zahnfleisch, reiner Atem und eine lang anhaltende, sehr angenehme Frische im Mund.



Ideal für eine sorgfältige Mundhygiene bei Implantaten



Jetzt Proben anfordern:

Bestell-Fax: 0711-75 85 779 71

Bitte senden Sie uns

- kostenlose Proben
 Terminzettel/-blöcke

Datum/Unterschrift



Dr. Liebe Nachf.
D-70746 Leinfelden

www.ajona.de • bestellung@ajona.de

Praxisstempel/Anschrift



Abb. 15

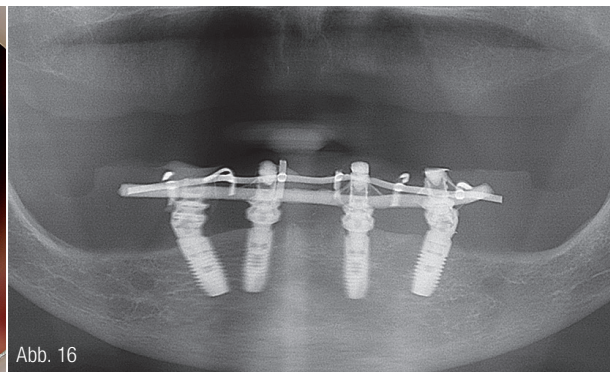


Abb. 16

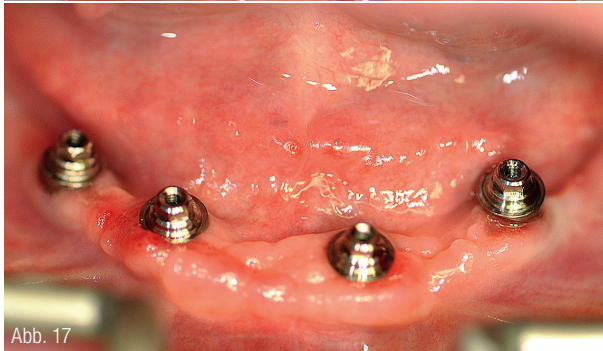


Abb. 17



Abb. 18

Abb. 15: Klinische Situation einen Tag nach dem chirurgischen Eingriff. **Abb. 16:** Röntgenkontrollbild. **Abb. 17:** Situation nach fünf Monaten. **Abb. 18:** Basale Ansicht des Zahnersatzes nach Unterfütterung fünf Monate nach der Implantatinserktion.

auf den Implantaten konnten die Einbringhilfen abgenommen und um 180 Grad gedreht werden, um den Aufbaukopf aufzusetzen (Abb. 9). Dieses Vorgehen ist einfach und gut durchdacht für den klinischen Ablauf. Nach dem handfesten Verschrauben des Aufbaukopfs wurde die Einbringhilfe einfach abgeknickt und entfernt, und mit dem Implantateindreher sind die Aufbauköpfe mit 24 Ncm festgezogen worden. Anschließend erfolgte der Wundverschluss (Abb. 10).

Langlebiger Zahnersatz

In der Zwischenzeit hatte das Dental-labor die vorhandene Prothese umgearbeitet und die Bereiche der Implantate großzügig ausgeschliffen. Der einst herausnehmbare Zahnersatz sollte zum festsitzenden Zahnersatz umgearbeitet werden. Um ein sicheres Platzieren des Zahnersatzes im Mund zu gewährleisten, wurden auch die Randbereiche (Funktionsränder) gekürzt (Abb. 11). In der Praxis wurden die Abdruckposten auf die Implantate geschraubt (Abb. 12) und der ausgeschliffene Zahnersatz in den Mund eingesetzt. Mit einem Kaltpolymerisat erfolgte das Verkleben der Abdruckposten mit der Prothese (Abb. 13). Nach dem Aushärten konnten die Abformposten von den Implantaten gelöst und der Zahnersatz, der sozusagen als individueller Abdrucklöffel diente, entnommen werden. Der Zahntechniker arbeitete die Prothese innerhalb kurzer Zeit zu einer verschraubbaren Brücke um. Wenige Stunden nach der Insertion der Im-

plantate konnte der temporäre Zahnersatz fest eingegliedert werden (Abb. 14). Der Patient wurde instruiert, bis zur Nahtentfernung zweimal täglich antibakterielle Mundspülung anzuwenden und circa zwei Wochen lang nur weiche Kost zu sich zu nehmen (Abb. 15 und 16). Nach der Nahtentfernung erhielt er detaillierte Pflegehinweise und die Empfehlung zum regelmäßigen Recall. Eine Kontrolle erfolgte fünf Monate nach dem operativen Eingriff (Abb. 17 und 18).

Fazit

Mit dem vorgestellten Behandlungskonzept kann der chirurgische, zeitliche und finanzielle Aufwand einer Implantatbehandlung im zahnlosen Kiefer reduziert werden. Das Vorgehen ist kosteneffizient, was zu einer hohen Zufriedenheit beiträgt. Zudem entfällt die klassische, mit einem abnehmbaren Provisorium überbrückte Implantateinheilphase. Der Patient wird am Tag des chirurgischen Eingriffs mit einem festsitzenden Zahnersatz aus der Praxis entlassen. Das hier vorgestellte Sofortversorgungskonzept – seit Kurzem auch für das Astra Tech Implant-System® EV erhältlich – ist hinsichtlich der chirurgischen und prothetischen Aspekte optimal auf den klinischen Alltag abgestimmt, unkompliziert und sicher. Patienten profitieren von einer schnellen, übergangslosen und kostenreduzierten implantatprothetischen Versorgung mit einem festsitzenden Zahnersatz.



CME-FORTBILDUNG

Implantatprothetische Versorgung eines zahnlosen Unterkiefers

Dr. Friedemann Petschelt

CME-Fragebogen unter:
www.zwp-online.info/cme/wissenstests

ID: 92867

Infos zur CME-Fortbildung



Alle Wissenstests auf einen Blick



INFORMATION

Dr. Friedemann Petschelt

Gemeinschaftspraxis für Zahnheilkunde
Eckertstraße 9
91207 Lauf an der Pegnitz
Tel.: 09123 12100
praxis@petschelt.de
www.petschelt.de



Infos zum Autor

PEOPLE HAVE PRIORITY



Dr. S. Mart

From a patient to a fan.
Mit erstklassigen Dentallösungen von W&H
für jede Herausforderung.

#patient2fan
Together we make it happen!

Zeitfenster Implantologie im Praxisalltag

FACHBEITRAG Im hektischen Praxisalltag treten zuvor gesetzte Prioritäten schnell in den Hintergrund. Durch kleine, unvorhersehbare Probleme verliert man leicht den Blick für das Wesentliche und gerät unter Zeitdruck. Oftmals fehlt diese Zeit dann auf Spezialgebieten wie der Implantologie. Mit einfachen, aber effizienten Handgriffen und Leitfäden gestaltet sich das Praxismanagement deutlich strukturierter. Dieser Artikel liefert – anhand eines Beispielfalls aus der Praxis – neue Impulse, um implantologische Behandlungen sinnvoll in den täglichen Praxisalltag zu integrieren.

Schmerzpatienten, Heil- und Kostenpläne, Abrechnungen und andere Verwaltungsangelegenheiten – fast täglich nehmen diese Vorgänge viel Zeit in Anspruch. Sie werden meist an normale Arbeitstage gehängt, um mehr Zeit für das Tagesgeschäft zu finden. Gerade hierdurch bleibt jedoch erheblich weniger Zeit für zahnmedizinische Spezialgebiete.

Implantologiestunden

Grundsätzlich ist es deshalb sinnvoll, sich gezielt Zeitfenster für die implantologische Beratung sowie Behandlung zu schaffen. Vor allem für Einsteiger oder Zahnärzte, die sich noch nicht auf die Implantologie spezialisiert haben, wirkt sich die klare Trennung positiv aus. So können beispielsweise drei bis vier fixierte „Implantologiestunden“ pro Woche, die Strukturen in der Praxis deutlich vereinfachen. Fallen in diesem festen Zeitfenster keine implantologischen Termine an, kann diese Zeit problemlos für andere Behandlungen oder Praxisverwaltungstätigkeiten genutzt werden.

Hinzu kommt, dass für viele implantologische Patienten eine mögliche zügige Versorgung sehr wichtig ist, da – zum Beispiel durch Zahnverlust – erhebliche gesundheitliche und kosmetische Einschränkungen bestehen können. Die Einrichtung von festen Implantologiezeiten innerhalb der Woche

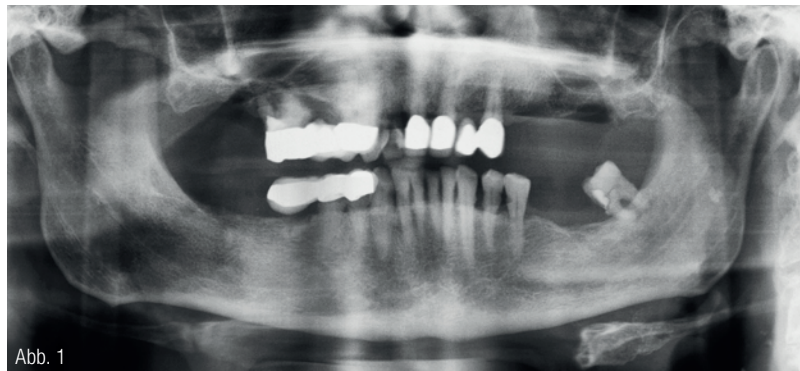


Abb. 1

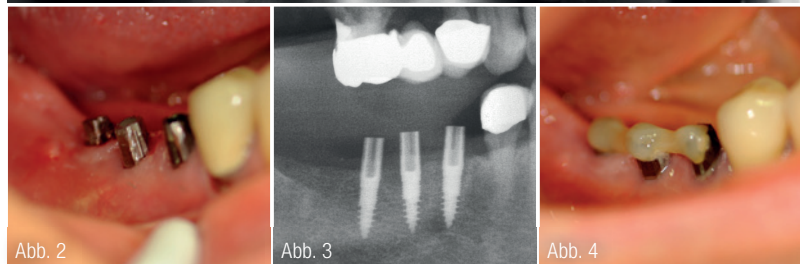


Abb. 2

Abb. 3

Abb. 4



Abb. 5



Abb. 6

Abb. 1: OPG-Aufnahme der Ausgangslage nach Exzision der Zähne. **Abb. 2:** Die drei einteiligen Implantate wurden minimalinvasiv und mit jeweils 3 mm Abstand (kann bis auf 1 mm reduziert werden) inseriert. **Abb. 3:** Das OPG nach Inzision der Implantate. **Abb. 4:** Im Seitenzahnbereich werden die Implantatköpfe nur mit Kunststoff abgedeckt, um Überlastungen zu vermeiden. **Abb. 5 und 6:** Das Endergebnis.



Nature Implants GmbH
Infos zum Unternehmen

führt zu einer schnelleren Terminvergabe (und ermöglicht eine bessere Vorbereitung).

Auch für die Art und Weise der implantologischen Behandlung ist das Kreieren von speziellen Zeitfenstern im Wochenplan vorteilhaft: Aufklärung, OPG-Aufnahmen, professionelle Zahnreinigungen sowie der Eingriff selbst erfordern im Normalfall mehrere Sitzungen. Diese im normalen Praxisalltag einzubringen, kann zu Hektik und Qualitätsverlust führen.

Fallbeispiel

Das nachfolgende Beispiel zeigt, wie unkompliziert die Maßnahmen Anwendung in der Praxis finden können:

Dienstag, 7.11.2017:

Der Patient (80 Jahre) wird während der gewöhnlichen Sprechzeiten in der Praxis vorgestellt. Im Zuge der ersten Beratung entscheidet sich der Patient gegen einen herausnehmbaren Zahnersatz und für eine implantologische Behandlung. Der Patient wird nun über die generelle, weitere Vorgehensweise aufgeklärt. Daraufhin wird der nächste Termin, diesmal im fixierten „Implantologiezeitfenster“, für Mittwochmorgen vereinbart. Dank dieses Zusatztermins kommt es zu keinen Verzögerungen im aktuellen Tagesplan. Die Klärung der Kosten für den Eingriff gestaltete sich ebenfalls unproblematisch.

Mittwoch, 8.11.2017:

Abseits der alltäglichen Praxisarbeiten findet nun die intensive und detaillierte implantologische Patientenaufklärung statt. Durch die gewonnene Zeit erfolgt direkt im Anschluss die OPG-Aufnahme und alle weiteren, vorbereitenden Maßnahmen können ohne Zeitdruck abgeschlossen werden. Im Vorgespräch wird zudem deutlich, dass keine Absetzung von Medikamenten für den Eingriff notwendig ist. Auch die professionelle Zahnreinigung wird an diesem Termin vorgenommen.

Mittwoch, 15.11.17:

Bereits acht Tage nach der ersten Beratung wird der implantologische Eingriff abgeschlossen. Der Eingriff wird „flapless“ durchgeführt, das heißt ohne Aufklappen und mit direkter Bohrung durch das Zahnfleisch. Direkt nach der OP können bereits Abbrücke genommen und der Biss registriert werden.

Acht bis zwölf Wochen nach dem Eingriff erfolgt die Eingliederung der verblockten Kronen. Das neu geschaffene „Implantologiezeitfenster“ bietet genug Raum für weitere Termine oder kann, wie zuvor erwähnt, für andere Arbeiten genutzt werden.

Im vorliegenden Fall wurde sich für ein einteiliges Implantatsystem (nature Implants) entschieden. Für das erfolgreiche und zeitsparende Eingliedern der Implantologie spielen verschiedene Faktoren eine wichtige Rolle: Neben einer minimalen Indikationseinschränkung, auch bei geringer Knochendicke, ist die Patientenfreundlichkeit der Behandlungsmethode essenziell. Hierbei ist auch der Verzicht auf Knochenaufbaumaßnahmen zu nennen. Die Behandlungs- und Wundheilungszeit verringern sich, wodurch Abläufe vereinfacht und die Patienten unkomplizierter versorgt werden.

Fazit

Fallen in den neu geschaffenen Zeiträumen wider Erwarten keine implantologischen Termine an, kann die gewonnene Zeit, wie erwähnt, für andere zahnmedizinische Behandlungen oder die üblichen Verwaltungstätigkeiten genutzt werden: Eine Win-win-Situation für den Anwender, denn keine Zeit geht verloren.

Der Fall veranschaulicht, dass die zeitliche Trennung der Fachgebiete für klare Abläufe sorgt und die Planung erleichtert. Die Folge sind effizientere, zeitsparende Vorgänge sowie mehr qualitative Zeit für die implantologische Aufklärung und Behandlung.

INFORMATION

Zahnarztpraxis Cem Söylemez

Nürnberger Straße 23
63450 Hanau
Tel.: 06181 5072783
info@zahn-hanau.de
www.zahn-hanau.de



Infos zum Autor

minilu – die Perle des Dentalshoppings

Bei minilu.de gibt's mini Preise wie Sand am Meer.

- Über 45.000 Markenartikel für Praxis und Labor
- Super Sonderangebote
- 24 Stunden Lieferzeit
- Vereinfachte Retourenabwicklung

Jetzt portofrei* bestellen!



Werde meine Freundin!

*bei Bestellung direkt über minilu.de

minilu.de
... macht mini Preise

Jim Mack

Neues CAD/CAM-Angebot für Dentallabore

HERSTELLERINFORMATION Zahntechnische Labore dürfen sich freuen: Seit Februar dieses Jahres bietet das Unternehmen Nobel Biocare ein neues, erweitertes CAD/CAM-Angebot an, das durch eine enge Partnerschaft mit KaVo realisiert werden konnte. Es umfasst den neuen KaVo LS 3 Desktop-Scanner und die DTX Studio Design-Software – beides stellt in Bezug auf Flexibilität des Arbeitsablaufs, der Zusammenarbeit bei der Behandlung und besseren Geschäftsmöglichkeiten eine sinnvolle Erweiterung für den zahntechnischen Laboralltag dar.



Der neu eingeführte KaVo LS 3 Desktop-Scanner (Abb. 1) verbessert die Effizienz und fügt sich für eine schnelle Planung der Versorgung nahtlos in DTX Studio Design ein. Zahntechniker können ohne Beeinträchtigung der Qualität Zeit sparen – ein Scan des Ober- und Unterkiefers kann selbst bei den kompliziertesten Fällen in weniger als 60 Sekunden und mit einer Genauigkeit von bis zu 4 µm (gemäß ISO 12836) durchgeführt werden. Das Gerät ist mit einem optischen System ausgestattet, das Dentalmodelle mit feinsten Strukturen und Farben detailgetreu erfasst. Die Scans können direkt auf dem 5-Zoll-Touchscreen des Scanners verwaltet werden. Die Arbeit kann durch das großzügige offene Design für ungehinderten Zugang zum Fall

vereinfacht werden. Außerdem kann ein Artikulator installiert werden, der die Effizienz im Dentallabor verbessert.

Komplett integriertes digitales Ökosystem

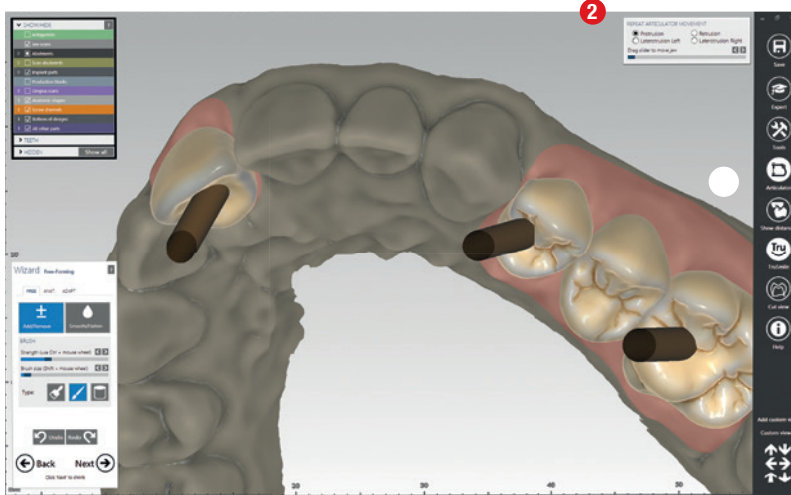
Das DTX Studio-Ökosystem (Abb. 2) verbindet den modernen Zahnmediziner in jeder Phase der Zahnimplantatbehandlung mit dem gesamten Behandlungsteam und bietet spannende neue Lösungen. Es vereint hochmoderne Technologien und Ausrüstung von der Erfassung von Patientebildern bis hin zur Diagnose, Planung, Implantatinsertion, Versorgung und Nachuntersuchung. Dies umfasst 2-D- und 3-D-Daten von Röntgenaufnahmen und optischen Quellen, mit denen bild-

basierte Informationen über eine einzige Software in der Praxis verwaltet werden können. DTX Studio für Praxen verarbeitet Daten in zahnmedizinisch relevanten Arbeitsbereichen und ist für den nahtlosen täglichen Einsatz unter Windows® und macOS® vorgesehen. Anwender erhalten damit Hilfsmittel für einfache Handhabung und Effizienz. Ein Beispiel dafür ist die Online-Zusammenarbeit von Nobel-Clinician und DTX Studio Design für Labore. Ein TempShell-Provisorium kann so für eine verschraubte provisorische individuelle Versorgung am selben Tag lokal im Labor hergestellt werden.

Für zahntechnische Labore bietet das DTX Studio-Ökosystem eine neuartige Möglichkeit, sich für die Zukunft optimal aufzustellen und von der Flexibilität bei Arbeitsabläufen und Geschäftsmodellen zu profitieren. Die DTX Studio Design-Software akzeptiert intraorale Scandateien von Systemen wie TRIOS®, iTero®, 3M™ und Carestream Dental™ sowie Dateien von anderen Desktop-Scannern. Laborinhaber haben so einen direkten Zugang zu zentral hergestellten NobelProcera® Premium-Produkten (Abb. 3) einschließlich Stegen sowie „offenem Output“ dank der Option, zementierte Versorgungen lokal im Labor herzustellen.

Authentische Versorgungen mit perfekter Passung

Mit dem neuen KaVo LS 3 Scanner haben Zahntechniker Zugang zu dem vollständigen Portfolio von NobelProcera® Versorgungen. Zusammen mit der DTX Studio Design-Software profitieren Anwender von problemlosen schnellen Arbeitsabläufen und der Fle-



xibilität, authentische NobelProcera® CAD/CAM-Lösungen durch Outsourcing an hochmoderne Fertigungsstätten in Mahwah/New Jersey, USA, und Chiba/Japan herzustellen.

Die Fertigung der Prothetik erfolgt gemäß dem Qualitätsmanagementsystem ISO 13485 und wurde von der FDA zugelassen, wodurch die Überwachung der Qualität gewährleistet ist. Die gefertigten Produkte zeichnen sich durch präzise Passung und mechanische Stabilität sowie durch jahrelange sichere und zuverlässige Leistung aus. Für das zahntechnische Labor bedeutet dies Zeit- und Kosteneffizienz. Wenn Unterstützung benötigt wird, steht direkter lokaler Support von Nobel Biocare Spezialisten zur Verfügung, die umfassend in den Arbeitsabläufen geschult sind.

Digitale Produktion nach Bedarf mit Scan- und Designservices

Die NobelProcera® Scan- und Designservices helfen Laboren, die steigende Nachfrage nach hochqualitativen implantatbasierten Versorgung zu erfüllen und gleichzeitig eine signifikante Investition in Geräte, Zeit und Mitarbeiterschulungen zu vermeiden. Senden Sie einen Fall von einem der 25 zugelassenen Scanner und erhalten Sie Stege, Abutments, Implantatkronen und Kronen mit präziser Passung sowie 3-D-Druckmodelle. Der Prozess

ist sowohl bei einem iOS- als auch Desktop-Scanner sehr einfach. Innerhalb von wenigen Tagen wird dem Labor eine präzisionsgefertigte Versorgung mit einem Zertifikat für die Authentizität des Materials und einer 5-Jahres-Produktgarantie zugestellt.

Hans Geiselhöringer, Präsident von Nobel Biocare: „Durch Konnektivität und Flexibilität von Beginn bis Ende des gesamten Arbeitsablaufs ermöglicht das CAD/CAM-Angebot von NobelProcera®, KaVo und DTX Studio vielfältige prothetische Versorgungsoptionen, mit denen sich Zahntechniker optimal als digitales Labor der Zukunft aufstellen können.“

INFORMATION

Nobel Biocare Deutschland GmbH

Stolberger Straße 200, 50933 Köln
Tel.: 0221 50085-0
info.germany@nobelbiocare.com
www.nobelbiocare.com



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE



KSI Bauer-Schraube

Das Original

Über 25 Jahre Langzeiterfolg



KSI-Kurse 2018:
22.-23. Juni
10.-11. August
28.-29. September
30.-31. November
Jetzt anmelden!

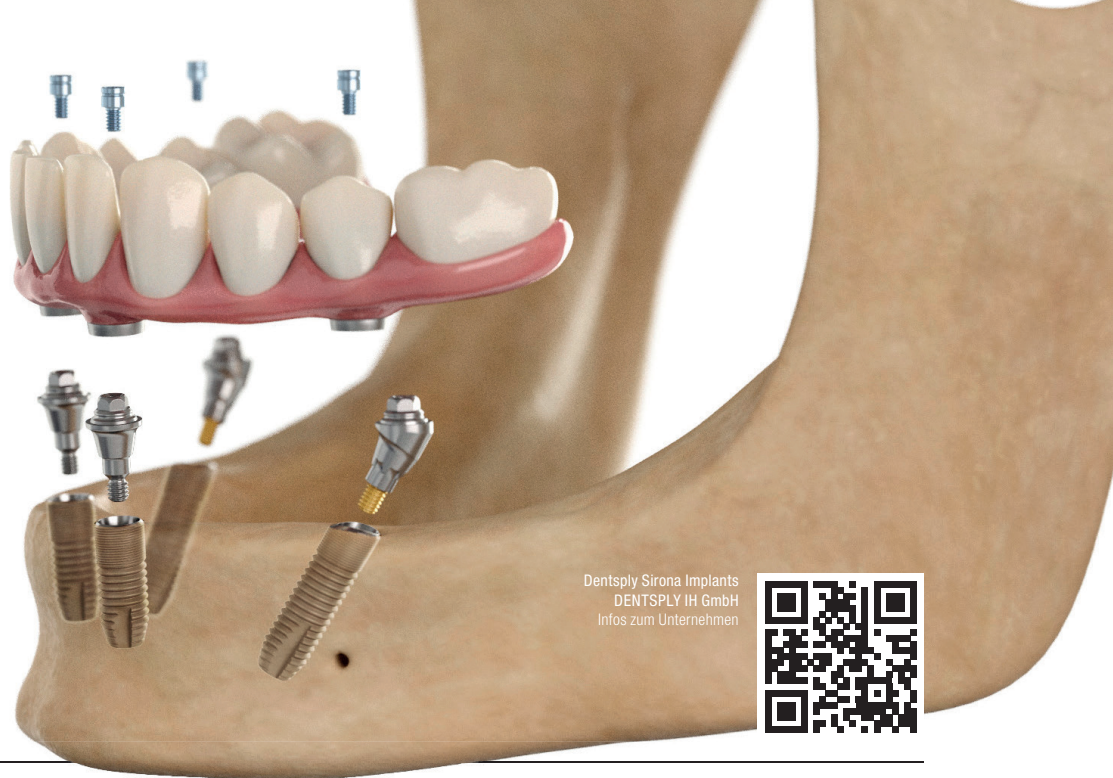
- **sofortige Belastung durch selbstschneidendes Kompressionsgewinde**
- **minimalinvasives Vorgehen bei transgingivaler Implantation**
- **kein Microspalt dank Einteiligkeit**
- **preiswert durch überschaubares Instrumentarium**

Das KSI-Implantologen Team freut sich auf Ihre Anfrage!

K.S.I. Bauer-Schraube GmbH
Eleonorenring 14 · D-61231 Bad Nauheim

Tel. 06032/31912 · Fax 06032/4507
E-Mail: info@ksi-bauer-schraube.de
www.ksi-bauer-schraube.de

Beim SmartFix-Konzept wird eine verschraubte Brücke oder Stegprothese im Ober- oder Unterkiefer von lediglich vier Implantaten gestützt.



Dentsply Sirona Implants
DENTSPLY IH GmbH
Infos zum Unternehmen



Redaktion

Die smarte Sofortversorgung zahnloser Kiefer

HERSTELLERINFORMATION Seit dem 1. Januar 2018 steht SmartFix, das bewährte System zur Sofortversorgung zahnloser Kiefer, auch für das Astra Tech Implant System EV zur Verfügung. Damit kann die kostengünstige Lösung zusammen mit jedem Implantatsystem von Dentsply Sirona Implants eingesetzt werden.

Die Nachfrage nach Sofortlösungen ist in den letzten Jahren stark gestiegen. Patienten mit einem zahnlosen oder teilbezahnten Kiefer schätzen den Gewinn an Lebensqualität, wenn sie die Praxis bereits am Tag der Implantation mit festen Zähnen verlassen können. Beim zahnlosen Kiefer sind Atrophien nicht selten. In diesen Fällen musste bisher zeitaufwendig augmentiert werden. Da eine Augmentation überdies mit Kosten verbunden ist, entschieden sich viele der meist älteren Patienten gegen eine implantologische Versorgung. Der Einsatz von SmartFix kann eine Augmentation auch bei limitiertem Platzangebot vermeiden.

Ortsständigen Knochen optimal nutzen

Bei dem einfachen wie smarten Konzept wird eine verschraubte Brücke oder Stegprothese im Ober- oder Unterkiefer von lediglich vier Implantaten gestützt. Durch eine angulierte Positionierung der posterioren Implantate werden die anatomisch kritischen Bereiche umgangen. SmartFix erreicht einen sehr stabilen Prothesensitz, da

die prothetische Unterstützungsfläche nach distal ausgedehnt und der ortsständige Knochen optimal ausgenutzt wird. Als Aufbau kommt das Multibase Abutment EV zum Einsatz, das in verschiedenen Winkeln verfügbar ist und passend zur Einschubrichtung der Implantate gewählt wird.

Bei den Implantaten des Astra Tech Implant System EV, zu denen auch das OsseoSpeed Profile EV-Implantat mit der abgeschrägten Implantatschulter gehört, handelt es sich um eine einzigartige Implantatlinie mit hervorragender Primärstabilität, die auch bei Sofortbelastung sehr gut dokumentiert ist. Das OsseoSpeed Profile EV ist ideal für das SmartFix-Konzept, da es beim angulierten Einsetzen bündig mit dem marginalen Knochen abschließt.

Sofortlösungen als Wettbewerbsvorteil

Stefan Markus Schulz, Vice President Sales, Dentsply Sirona Implants D-A-CH, sieht das große Potenzial des SmartFix-Konzepts für implantologische Praxen: „Zahnlose oder teil-

bezahnte Patienten stellen eine große Patientengruppe dar, die bisher zur Implantologie wenig Zugang hatte. Dank des standardisierten Verfahrens, der optimierten Arbeitsabläufe und der daraus resultierenden günstigen Kosten kann mit SmartFix die Produktivität einer Praxis deutlich gesteigert werden.“

Schulz weiter: „Mit den Implantaten des Astra Tech Implant System EV kann SmartFix eine Sofortversorgung bieten, bei der keine Abstriche am Langzeiterfolg oder an der Ästhetik gemacht werden müssen. SmartFix erfüllt alle Anforderungen an eine zeitgemäße Therapie und bietet einen echten Wettbewerbsvorteil.“

INFORMATION

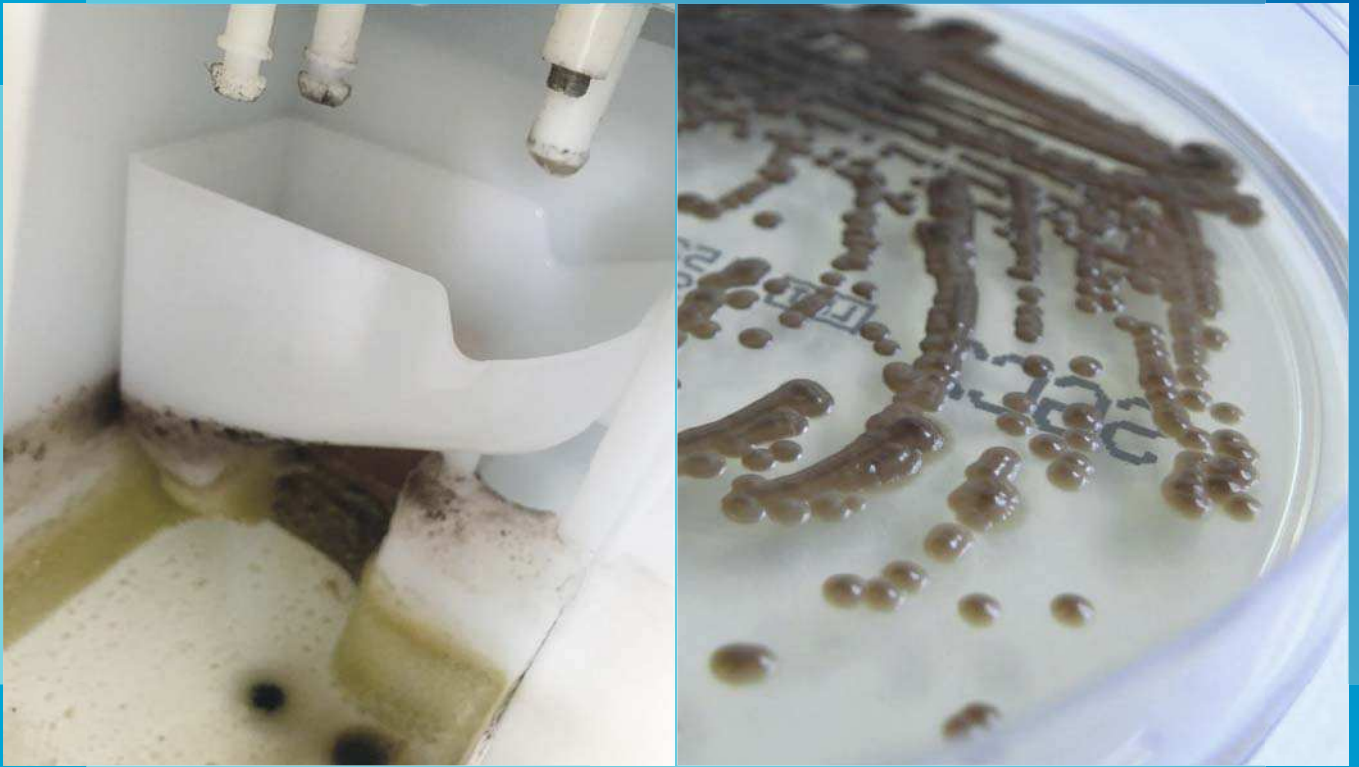
Dentsply Sirona Implants DENTSPLY IH GmbH

Steinzeugstraße 50
68229 Mannheim
Tel.: 0621 4302-010
implants-de-info@dentsplysirona.com
www.dentsplysirona.com/implants



WATER REVOLUTION™

Rechtssichere Wasserhygiene
für Ihre Praxis



Biofilm in Dentaleinheit und Kultur in Petrischale

Das SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept
verhindert erfolgreich Biofilme und schlechte Wasserhygiene

Hier kostenfrei Strategie-Meeting Wasserhygiene
für Ihre Praxis vereinbaren



BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

Fon **00800 88 55 22 88**

www.bluesafety.com/Termin

Kooperationsporträt

Zusammen noch besser: Vertriebskooperation zweier Dentalgrößen wird fortgesetzt



Pia Richter, Vertriebsleitung Bien-Air Deutschland, und Lars Drekopf, Leiter Marketing und Vertrieb bei mectron.

Seit mittlerweile einem Jahr sind die Qualitätsprodukte des Schweizer Unternehmens Bien-Air Dental in Deutschland über den Direktvertrieb der mectron Deutschland Vertriebs GmbH erhältlich. Zeit, eine erste Bilanz zu ziehen und den Blick in die Zukunft zu wagen.

Win-win-Situation für die Kunden

Die Ziele der im Januar 2017 gestarteten Partnerschaft sind klar gesteckt: Mehr Transparenz in puncto Preise und perfekter Service für den Kunden. Wie ernst man das Erreichen der hochgesteckten Messlatte nimmt, zeigt ein Blick in das überdurchschnittliche Leistungsportfolio. Dieses umfasst unter anderem einen kompetenten Außendienst, der in jeder Region Deutschlands aktiv für die Kunden vor Ort da ist – von der kostenfreien Einweisung in

technische Geräte bis hin zu einem 24-Stunden-Leihgeräteservice. „Bedingt durch die hohe fachliche Kompetenz aller Mitarbeiter, verlief die Einarbeitung des Außendienstes nach Unterzeichnung der Kooperationsvereinbarung rasch und problemlos“, berichtet Pia Richter, Vertriebsleitung Bien-Air Deutschland. Die Bien-Air Niederlassung in Freiburg im Breisgau unterstützt seitdem Partner mectron optimal im Bereich Serviceleistungen und Techniker. Mit einem etablierten Team im Innendienst und im technischen Support wickelt mectron umgekehrt von Köln aus die komplette Logistik und Belieferung mit allen Produkten ab. Gemeinsame Workshops für die Kunden und die kostenfreie „Try for free“-Möglichkeit der Produkte runden das umfassende Angebot ab.

Auch das Produktportfolio beider Innovationsunternehmen ergänzt sich optimal: Gerade in der Chirurgie bietet sich den Kunden ein wahres Rundum-sorglos-Paket, das beispielsweise die Piezosurgery-Technologie von mectron und die Chirurgie-Motoren von Bien-Air mit einem passenden, modernen Cart verbindet. Darin enthalten sind Implantologie-Winkelstück, iPad, Osteotomie-Kit und LED-Handstücksystem.

Doppelt starker Auftritt

Von den vielen Vorteilen der Vertriebskooperation live überzeugen konnten sich Interessierte bereits im vergangenen Jahr bei den gemeinsamen Messeauftritten. Die wirtschaftlich eigenständig bleibenden Firmen Bien-Air Deutschland GmbH und mectron Deutschland Vertriebs GmbH präsentierten sich unter anderem auf den Fach- und Infodentalmessen in Leipzig, München, Stuttgart und Frankfurt am Main mit einem Gemeinschaftsstand und überzeugten sowohl Kunden als auch Neukunden von dem geschlossenen Produktportfolio. Dabei durften die Partner überaus positives Feedback in Bezug auf den Direktvertrieb von Kundenseite genießen: „In der Vergangenheit war Bien-Air wenig präsent und aktiv im deutschen Markt. Durch die Kooperation haben wir eine Vielzahl von Kongres-



Das Chirurgiegerät iChiropro (Bien-Air) und das Piezosurgery-Gerät (mectron) auf dem praktischen Cart.

sen und Messen dazugewonnen und konnten so Bien-Air wieder dem Kunden ins Gedächtnis rufen“, weiß Pia Richter, Vertriebsleitung Bien-Air Deutschland.

Blick nach vorn

Auch für 2018 sind wieder gemeinsame Messeauftritte geplant: Eine von mehr als 180 Veranstaltungen wird das Event „Kite & Education“ vom 2. bis 7. September auf Sylt sein, bei dem Bien-Air und mectron als Founding-Sponsoren fungieren. „Darüber hinaus können sich die Kunden über ein Sonderangebot mit attraktiven Preisen im Bereich der Winkelstücke freuen“, verspricht Pia Richter und unterstreicht einmal mehr die Priorität beider Unternehmen in puncto Service und Kundennähe. „Die Vertriebskooperation im ersten Jahr hat unsere Erwartungen voll erfüllt“, resümiert sie und freut sich auf die erfolgreiche Fortsetzung.



Daumen hoch für geballte Power beim gemeinsamen Messeauftritt der Vertriebspartner Bien-Air und mectron zur Fachdental Leipzig 2017.

Bien-Air Deutschland GmbH

Tel.: 0761 45574-0

www.bienair.com

Produktangebote

S.Marter Start in den Frühling – mit dem neuen W&H GoodieBook



Sollten sich die Frühlingsgefühle bis zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht gänzlich eingestellt haben, ruft sie W&H spätestens jetzt mit dem neuen GoodieBook hervor. Satte Rabatte, attraktive Produktzugaben und clevere Vorteilsangebote lassen den Frühling bunt werden. Gute Laune, Shoppingvergnügen und nachhaltige Freude an den Produkten sind garantiert.

Zweimal jährlich hat sich das W&H GoodieBook als feste Größe am dentalen Markt etabliert – die Vorfreude bei Zahnarzt und Team ist groß, denn die Angebote suchen ihresgleichen. Auch in diesem Jahr sorgt W&H aus diesem Grund gerne wieder für Frühlingsvergnügen und hat ein buntes Portfolio an Aktionen zusammengestellt. Bereits die Titelseite des neuen Booklets verrät: Der Frühling wird S.Mart! Alle Fans des grünen Heftchens dürfen sich auf viele neue Vorteils-Goodies freuen. Darunter die beliebten 2+1- sowie 3+1-Aktionen im Bereich der Hand- und Winkelstücke, attraktive Angebote im Segment der Prophylaxe, überzeugende Paketpreise für die Oralchirurgie sowie Implantologie und selbstverständlich sind auch LISA und ASSISTINA im Bereich Sterilisation, Hygiene und Pflege mit von der Frühjahrsparade. Besonders S.Mart ist das

Frühjahrs-Goodie rund um das innovative OSSTELL-System zur Messung und Dokumentation der Implantatstabilität. Paket 1 setzt sich dabei aus dem neuen IMPLANTMED, einem chirurgischen Instrument nach Wahl, und dem OSSTELL ISQ-MODUL zusammen. Wer ebenfalls auf messbare Osseointegration setzt, aber eine Stand-alone-Lösung favorisiert, für den ist das OSSTELL IDx genau das richtige Produkt. Das Gerät arbeitet mit SmartPegs für den Einmalgebrauch. „Sicher“ durch den Frühling kommen war noch nie so einfach – mit den sensationellen Angeboten von W&H nichts leichter als das!

Alle Aktionsprodukte sind ab sofort bis zum 30.6.2018 bei allen teilnehmenden Dentalfachhändlern erhältlich. **Lassen Sie sich inspirieren – zum neuen GoodieBook bitte QR-Code scannen.**



W&H Deutschland GmbH

Tel.: 08682 8967-0
www.wh.com

Infos zum Unternehmen

ICH SAGE JA!

„Weil ich privat schon lange digital kommuniziere und meine Informationen zeitnah erhalte. Warum soll ich in der Praxis tagelang auf wichtige Unterlagen warten?“



Herr Jan Tent
Zahnarzt aus Koblenz

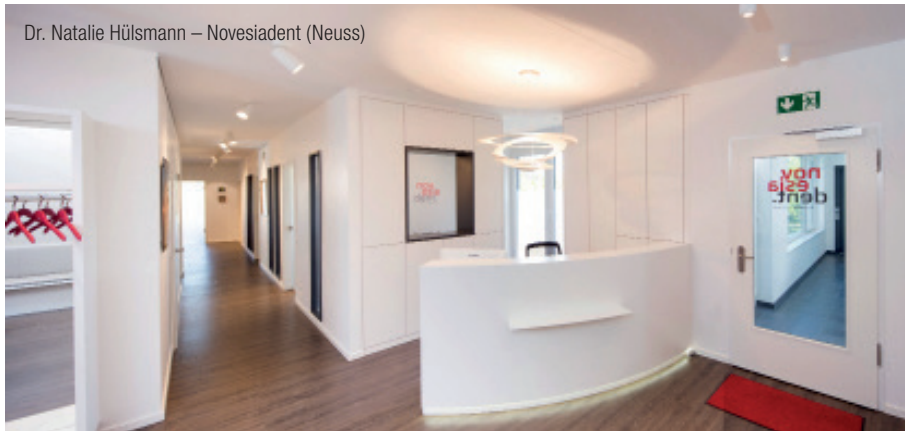


SAGEN AUCH SIE JA zu den neuen Chancen eines vernetzten Gesundheitswesens und bestellen Sie den Anschluss Ihrer Praxis an die TI – bequem und sicher aus einer Hand.

cgm.com/wissensvorsprung-bestellung

Einrichtungskonzepte

Vom ersten Kontakt bis zur funktionierenden Praxis



SHR dent concept – das DENTAL DEPOT mit Experten – für die Einrichtung und Umgestaltung von Praxen bis zur Praxisklinik, von der Standortsuche über die erste Idee bis zum reibungslosen Praxisbetrieb. Mit jahrelanger Erfahrung berät das Unternehmen punktgenau. SHR kennt die Abläufe im täg-

lichen Praxisbetrieb und richtet seine Architekturkonzepte genau darauf aus. Dabei wird auf individuelles Design genauso Wert gelegt wie auf praktischen Nutzen, ergonomische Aufteilung und das verfügbare Budget. Ein Zahnarzt mit modernen, funktionierenden Praxisräumen setzt sich positiv von seinen

Mitbewerbern ab. Langjährige Partnerschaften mit Zahnärzten, Zahnkliniken, Kieferorthopäden, MKG-Praxen und Dentallaboren sind beste Referenzen.

SHR steht für Full-Service: Auch nach Fertigstellung der Praxisräume betreut SHR dent concept Kunden bedarfsgerecht weiter und bietet alles, was eine Zahnarztpraxis benötigt: Technikerservice, Recallservice, 24-Stunden-Hotline, Beratung bei Neuanschaffung sowie schnelle und unkomplizierte Lieferung benötigter Verbrauchsmaterialien. In allen Bereichen ist SHR dent concept zuverlässiger Partner für einen reibungslos funktionierenden Praxisbetrieb. Inspiriert? Fordern Sie uns heraus!

SHR dent concept GmbH

Tel.: 02842 90999-0

www.shr-dental.de

Einkauf

AERA-Online-App mit neuen Funktionen



Die AERA-Online-App ist ein nützliches Werkzeug für die Bestellvorbereitung im Lager und gleichzeitig ein praktisches Tool für den schnellen Preisvergleich unterwegs. Rund ein Jahr nach der Vorstellung auf der IDS haben die Entwickler die erste Version weiter optimiert und um einige Features erweitert. „Die Grundfunktionen haben sich bereits

bewährt und sind daher unverändert geblieben. Dennoch wollten wir die Arbeit mit der App weiter vereinfachen“, erklärt Stefan Voigt, AERA-Geschäftsführer und Leiter der Produktentwicklung. So können mit der App im Lager ganz einfach die Barcode-Etiketten der nachzubestellenden Artikel gescannt, mit einem Fingertipp auf den AERA-Online-

Merkzettel übertragen und von dort aus auf die Warenkörbe verteilt werden. „Die Übertragung der Daten von der App auf den Computer erfolgt automatisch über die Cloud“, so Voigt. „Selbst für den Fall, dass der Einsatz von Barcode-Etiketten nicht praktikabel ist, haben wir Lösungen parat: Die App kann z.B. auch die voreinstellbare Menge anzeigen, bei der üblicherweise nachbestellt werden sollte.“ Dank neuer Suchmethode lassen sich die Artikel zudem auch per Textsuche noch schneller finden. So führt schon die Eingabe weniger Buchstaben zum richtigen Produkt oder liefert eine sinnvolle Auswahl. Dabei werden bereits gekaufte Artikel mit Priorität angezeigt. Neu ist auch die Möglichkeit, zuvor festgelegte Stammlieferanten separat darzustellen. Und auch an die mobile Verfügbarkeit von Sicherheitsdatenblättern haben die Entwickler gedacht: Diese Informationen sind bei Bedarf als Detailinformationen einblendbar. Die App ist unter dem Suchbegriff „aera-online“ kostenlos im App Store oder Google Play Store der jeweiligen Systemanbieter erhältlich.

AERA EDV-Programm GmbH

Tel.: 07042 3702-0 • www.aera-online.de



Event

Pluradent Symposium 2018 präsentierte spannenden Ausblick in die dentale Zukunft

Unter dem Motto „Wissen. Erfolgreich. Anwenden.“ fand am 20. und 21. April das mit rund 800 Teilnehmern besuchte Pluradent Symposium 2018 statt. Charmant moderiert von Prof. Dr. Dr. Nils-Claudius Gellrich und Miriam Lange vermittelte das Symposium ausgewählte Inhalte, die Zahnärzten und Zahntechnikern eine gute Hilfestellung für eine erfolgreiche berufliche Zukunft mit auf den Weg gaben.

Zur feierlichen Eröffnung der Veranstaltung richtete Vorstand (Sprecher) Uwe Jerathe herzliche Begrüßungsworte an das Publikum des voll besetzten Bonhoeffer-Saals im Lufthansa Training & Conference Center in Seeheim-Jugenheim. An den kommenden beiden Veranstaltungstagen standen drei Kernbereiche besonders im Fokus des vielfältigen Vortragsprogramms: die Gestaltung der dentalen Zukunft, die Personal-



Abb. 1: Bereits zum dritten Mal fand das Pluradent Symposium im Lufthansa Training & Conference Center in Seeheim-Jugenheim statt. Abb. 2: Uwe Jerathe, Vorstand (Sprecher) der Pluradent, begrüßte das Publikum.

entwicklung und das unternehmerische Wachstum. Bereits die beiden ersten Keynote-Vorträge fesselten das Auditorium: Zukunfts- und Trendforscher Sven Gábor Jánoszy nahm die Teilnehmer mit auf eine spannende Reise in die unmittelbare Zukunft ihrer Lebens- und Arbeitswelten. Anschließend beleuchtete Zahnarzt Dr. Peter Bongard die Implementierung des digitalen Workflows sowie die Themen Personal- und Unternehmensführung aus berufspraktischer Sicht. Am Freitagabend fand dann zunächst ein Get-together in der Zukunftsausstellung statt und anschließend die Pluranight zu fachlichem und kollegialem Austausch in entspannter Atmosphäre. Den zweiten Veranstaltungstag eröffnete Zahntechnikermeister Vincent Fehmer mit einem Referat über die Herausforderungen und Limitationen des computergestützten



Abb. 3: Charmantes Moderatorenduo: Der wissenschaftliche Leiter des Symposiums Prof. Dr. Dr. Nils-Claudius Gellrich und RTL-Moderatorin Miriam Lange.

Workflows. Ebenfalls einen prothetischen Fokus hatte der Folgevortrag von Prof. Dr. Daniel Edelhoß. Er widmete sich insbesondere der Materialkunde und zeigte dabei neue Werkstoffgruppen auf, deren Eigenschaften eine Erweiterung des bisherigen Indikationsspektrums zur Folge haben. Ein besonderes Highlight der Veranstaltung boten die über 20 mySymposium-Vorträge an beiden Tagen, aus denen sich die Teilnehmer die für sie besonders interessanten Themen individuell auswählen konnten. Zum Abschluss der gelungenen Veranstaltung dankte Uwe Jerathe den Teilnehmern und dem Organisationsteam des Symposiums für zwei lehr- und erlebnisreiche Tage.



Infos zum Unternehmen

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



Jürgen Isbaner

© Syda Productions/Adobe Stock

„Wer den Wandel aktiv gestaltet, bleibt wettbewerbsfähig.“

INTERVIEW Im Herbst startet CAMLOG ein eigenes Fortbildungsprogramm zur unternehmerischen Weiterbildung für Zahnärztinnen und Zahnärzte in Kooperation mit der Hochschule St. Gallen. Im Fokus stehen Themen wie die Praxisübergabe und -übernahme oder auch Betriebswirtschaft für Praxisinhaber und Führungskräfte der Praxis. Jürgen Isbaner, Chefredakteur ZWP im Gespräch mit Michael Ludwig, Geschäftsführer der CAMLOG D-A-CH.



Jürgen Isbaner, Chefredakteur ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis, Mitglied des Vorstandes der OEMUS MEDIA AG.

Als einer der führenden Implantatanbieter hat sich CAMLOG bisher insbesondere in der implantologischen Fortbildung, im Praxismanagement und -marketing für Zahnärztinnen und Zahnärzte engagiert. Dass Sie Ihre Verantwortung für junge Zahnärzte sehr ernst nehmen, stellen Sie mit den Start-up-Days, die im April die-

ses Jahres zum zweiten Mal stattgefunden haben, unter Beweis. Jetzt starten Sie mit einem Programm zu betriebswirtschaftlichen Themen. Welche Motivation und welches Ziel verfolgt CAMLOG damit?

Unsere Motivation und unser Ziel ist der Erfolg unserer Kunden. Das heißt auch, geht es unseren Kunden gut, geht es auch uns gut. Wir wollen nicht nur hervorragende Implantatlösungen anbieten, sondern unseren Kunden und Partnern Impulse geben und sie auf dem Weg als Unternehmer begleiten. Die Gesundheitssysteme befinden sich weltweit in einem tief greifenden Wandel. In den nächsten Jahren entsteht ein neuer Gesundheitsmarkt mit neuen Bedingungen. Technische Neuerungen, der medizinische Fortschritt und vor allem finanzielle Zwänge werden bis zum Jahr 2020 zu mehr Veränderungen im Gesundheitswesen führen als in den vergangenen 50 Jahren. Die

aktuelle, weltweite Studie der Unternehmensberatung Bain & Company zeigt, welche Veränderungen zu erwarten sind und vor welchen strategischen Herausforderungen Ärzte heute stehen. Diesen Veränderungen müssen sich auch Zahnärzte stellen. Sie müssen heute weit mehr meistern als nur medizinische Herausforderungen. Neben fachlichen und technologischen Entwicklungen liegen diese vor allem im Bereich der betriebswirtschaftlichen Praxisführung.

Wie können sich Zahnärzte für eine erfolgreiche Zukunft fit machen?

Es reicht nicht mehr aus, ein guter Zahnarzt zu sein. Zahnarztpraxen sind mehr denn je als Unternehmen zu führen. Dafür braucht ein Zahnarzt neben zahnmedizinischem Wissen umfangreiche Kenntnisse in der Unternehmensführung. Digitaler Wandel, betriebswirtschaftliche Analysen und

Unsere Motivation und unser Ziel ist der Erfolg unserer Kunden. Das heißt auch, geht es unseren Kunden gut, geht es auch uns gut. Wir wollen nicht nur hervorragende Implantatlösungen anbieten, sondern unseren Kunden und Partnern Impulse geben und sie auf dem Weg als Unternehmer begleiten.

Michael Ludwig, Geschäftsführer CAMLOG Vertriebs GmbH

Kennzahlen, Marketing, Dienstleistung, moderne Personalführung oder soziale Medien sind nicht nur einige Schlagworte, sondern wichtige Parameter, um eine Praxis heute erfolgreich und zukunftsorientiert führen zu können.

Als Kooperationspartner für Ihre Fortbildungsreihe haben Sie das Schweizerische Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen (KMU-HSG) gewonnen. Was prädestiniert dieses Institut für diese Thematik?

Die Bedeutung der Klein- und mittelständischen Unternehmen wurde an der Hochschule St. Gallen früh erkannt. Daraus entstand vor mehr als sieben Jahrzehnten (1946) das Schweizerische Institut für Klein- und Mittelunternehmen, das sich als einziges Institut auf dieser Ebene in der Schweiz ausschließlich der Förderung von KMU widmet. KMU, Family Business und Gründerszene (Entrepreneurship) sind die drei Säulen und Basis für die Aktivitäten der Uni. Der tägliche Dialog und Austausch mit Unternehmer/-innen und Führungskräften sind die Grundlagen für ein solides Programm zur Weiterbildung und Beratung von Unternehmen sowie Führungskräften aus Klein- und mittelständischen Unternehmen. Relevante und fundierte Forschung sowie verbindliche Lehrpläne, ein Praktikum von mindestens einem halben Jahr und ein strenges Prüfungssystem sind die charakteristischen Merkmale der Uni St. Gallen. Persönlichkeiten wie Fürst Hans Adam von und zu Liechtenstein, Paul Achleitner, Vorstandsmittglied der Deutschen Bank, Roger de Weck, Chefredakteur DIE ZEIT und der Schriftsteller Rolf Dobelli haben dort studiert. In Kooperation mit den Referenten der Uni St. Gallen ist

es CAMLOG gelungen, gemeinsame zielgerichtete Seminare zu gestalten, um Wissen sowie Instrumente und verschiedene Perspektiven so aufzubereiten, dass durch die Kombination von Wissensvermittlung, Reflexionsaufgaben und dem Erfahrungsaustausch die Basis für eine erfolgreiche Praxisübergabe oder -übernahme geschaffen wird. Auch die zunehmenden unternehmerischen Herausforderungen erfordern geschickte Aktionen. Wir sind überzeugt, dass die Erfahrungen der KMU-HSG und ein explizit auf Ansprüche und Fragen unserer Kunden ausgerichtetes Fortbildungsprogramm den Nerv der Zeit trifft.

Welche Themen sind denn für Praxisinhaberinnen und -inhaber von besonderer Bedeutung?

Bei den Unternehmerseminaren geht es, wie der Titel schon sagt, nicht um zahnmedizinische Themen, sondern um Aspekte, die wichtig für den Zahnarzt als Unternehmer und für die Positionierung seiner Praxis sind. Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner werden im Rahmen ihrer Praxistätigkeit täglich mit unterschiedlichen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen und Herausforderungen konfrontiert. Aber Themen wie: Vision und Leitbild, Praxiskultur, Betriebswirtschaft, Führungskompetenz, SWOT-Analyse als Instrument der strategischen Planung, Innovationsmanagement, Mitarbeiterführung, Aufbau einer prozessorientierten Organisation, Patientenorientierung und Praxismarketing werden während des Medizinstudiums nicht gelehrt.

Das Unternehmerseminar ist ein speziell für Praxisinhaber/-innen und Führungskräfte in Zahnarztpraxen konzipiertes, maßgeschneidertes Programm,

in dem praxisrelevantes betriebswirtschaftliches Wissen vermittelt wird. Dabei werden die Teilnehmer durch die Reflexions- und Umsetzungsbau- steine aktiv ins Seminar eingebunden und können die Inhalte auf ihren beruflichen Alltag transferieren. Unter dem Stichwort „Prozessorientierte Organisation“ wird es in der Seminarreihe darüber hinaus darum gehen, wie eine Zahnarztpraxis optimal organisiert werden kann. Themenschwerpunkte wie Selbst- und Zeitmanagement, Prioritätensetzung, das Planen sowie Delegieren von Aufgaben, strukturierte Abläufe und die Zuweisung von Verantwortlichkeiten, um interne Abläufe effizient und effektiv zu gestalten – all das soll dazu dienen, den Verbesserungsbedarf in der eigenen Praxis zu identifizieren und konkrete Maßnahmen festzulegen. Auch finanzielle Aspekte der Praxisführung werden eine Rolle spielen. Last, but not least stehen auch





die Themen Patientenorientierung und Praxismarketing auf der Tagesordnung. Also: Wer sind meine Kunden/Patienten? Wie analysiere ich Kundenbedürfnisse und entwickle daraus ein Geschäftsmodell? Was bedeutet kundenorientiertes Agieren? und letztlich auch um die Frage: Wie vermarkte ich mich und meine Praxis erfolgreich? Sie sehen, dass Seminarteilnehmer mit den Trainern und Referenten nahezu die gesamte Bandbreite unternehmerischen Handelns beleuchten.

Herr Ludwig, für Ihr Unternehmen ist der Teamspirit eine tragende Säule. Das spricht für ein gutes Personalmanagement. Wie wichtig ist für Sie das Thema Mitarbeiterführung in der Zahnarztpraxis?

Die Zahnarztpraxis definiert sich nicht nur über die medizinischen Leistungen und Services, die sie anbietet, sondern vor allem über ihre Mitarbeiter. Gut ausgebildete Fachkräfte sorgen dafür, dass im täglichen Betrieb alles reibungslos läuft. Sie sind die ersten Personen, die Kontakt mit den Patienten haben, und repräsentieren das Unternehmen Praxis. Die Wertschöpfung und die Position eines Unternehmens im Markt beziehungsweise Wettbewerbsumfeld werden durch sehr gute Mitarbeiter stabilisiert. Manche Experten behaupten sogar, dass gute Mitarbeiter in einigen Jahren der einzige Differenzierungsfaktor sein werden. Jedes Unternehmen ist nur so gut wie seine Mitarbeiter. Deshalb ist Personalführung eine entscheidende und wichtige Führungsaufgabe und sollte in den Praxen noch deutlicher in den Fokus rücken.

Ein Angebot an unternehmerischen Themen ist die Übergabe oder Übernahme einer Zahnarztpraxis. Warum haben Sie dieses Thema zu einem speziellen Programmpunkt gewählt?

Die Übergabe oder Übernahme einer Zahnarztpraxis ist für alle Beteiligten ein spannendes Thema, denn üblicherweise hat man darin keine Routine. Genauso wie die Gründung oder Expansionsphase einer Praxis gehört die Praxisnachfolge zu den wichtigsten, aber auch schwierigsten Meilensteinen und entscheidenden Lebenszyklen von Zahnärztinnen und Zahnärzten. Eine Praxisabgabe ist ein sehr komplexer Prozess, der alle Betroffenen vor vielfältige Herausforderungen stellt. Hierbei meine ich nicht nur die materiellen und finanziellen Aspekte, sondern vor allem auch die Emotionen, welche dabei oft im Spiel sind. Für viele Zahnärztinnen und Zahnärzte stellt die abzugebende Praxis die Abgabe oder Aufgabe des eigentlichen Lebenswerks dar.

Deshalb ist insbesondere der emotionale Aspekt in der Recherche, Auswahl, Vorbereitung und Verhandlung mit dem anvisierten Partner von großer Bedeutung. Die hohe Relevanz und Aktualität dieses Themas wird dadurch unterstrichen, dass bis ins Jahr 2020 in Deutschland ca. 12.000 Praxen altershalber übergeben werden sollen. Anscheinend haben aber weniger als 30 Prozent der Zahnärzte bezüglich ihrer Nachfolge einen konkreten Zeitplan.

Zahnärzte, die in den nächsten Jahren das Pensions-/Rentenalter erreichen, gehören zur geburtenstarken Babyboomer-Generation. Es ist davon aus-

zugehen, dass dieser Babyboomer-Effekt auch bei der Praxisnachfolge eine Rolle spielt. Es kommt dadurch unter anderem zu einem demografisch bedingten Missverhältnis zwischen Übergebern und Übernehmern. Auf drei Praxisabgaben kommt nur ein(e) Kollege/-in, welche(r) eine Praxis übernehmen möchte. Zudem ist die Bereitschaft, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen, unter den jungen Zahnärztinnen und Zahnärzten verringert. Die zunehmende Feminisierung, der Trend zur Teilzeitbeschäftigung und Kooperationen, verbunden mit dem demografischen Wandel verändert vieles.

Bedarf die Übergabe einer ähnlich langen Vorbereitung wie die Übernahme?

Wenn man heute eine Praxis erfolgreich verkaufen möchte, muss man die Übergabe, wie bei jeder anderen Unternehmensnachfolge, rechtzeitig einleiten und sehr gut vorbereiten – ausgehend von den aktuellen Bilanzen ohne emotionalen Rückblick auf die „guten alten erfolgreichen Praxisjahre“. Die Praxisnachfolge und die Abwicklung stellt für viele Übergeber einen der schwierigsten, emotionalsten Schritte im Leben dar, die Trennung von ihrem Lebenswerk. Die vielschichtigen Herausforderungen machen den Prozess komplex, anspruchsvoll und oftmals langwierig. Das birgt sowohl für den Übergeber als auch Übernehmer ein gewisses Frustrationspotenzial. Schwierig wird es, wenn Vertragsinhalte durch Rechtsanwälte und Steuerberater nur auf die rechtlichen und steuerrechtlichen Aspekte reduziert werden und die persönlichen Bedürfnisse beider Seiten nicht offen diskutiert und integriert werden.

Beim Seminar erhalten die Teilnehmer durch interessante Vorträge und interaktive Breakout-Sessions sowie mit dem Thema bestens vertraute Referenten viele wichtige Informationen zum Thema Übergabe und Übernahme einer Praxis. Es werden sowohl die Chancen als auch die Gefahren besprochen.

Mit der für eine Implantatfirma ungewöhnlichen Seminarreihe vermitteln Sie mit einem hervorragenden Kooperationspartner Unternehmerwissen in dem breiten Umfeld eines Unternehmens namens Zahnarztpraxis. Warum sollten Zahnärzte an den Fortbildungen teilnehmen?

Der Erfolg beginnt im Kopf. Ein selbstkritischer Unternehmer weiß nicht nur, was er kann, sondern auch, was er nicht kann. Er versucht, dies zu ändern und seine Zahnarztpraxis stetig weiterzuentwickeln. Wer den Wandel in seinem Unternehmen aktiv gestaltet und vorantreibt, bleibt wettbewerbsfähig. Bei unseren Fortbildungen mit hochkarätigen Referenten erhalten die Teilnehmenden die Möglichkeit, innovative Gedanken und Anregungen mitzunehmen.

Und abschließend: Wann starten die CAMLOG Seminare und wo finden sie statt?

Bei unseren Fortbildungen stellen wir einmal nicht, wie man es vom Marktführer im Bereich der Implantologie in Deutschland erwarten könnte, die fachlichen Aspekte in den Mittelpunkt, sondern den Zahnarzt als Unternehmer. Wir möchten unsere Kunden und Interessierte nicht nur mit unseren Top-Produkten, unseren Service- und Dienstleistungen, sondern auch als verlässlicher Partner auf dem Weg der Wertgenerierung und Existenzsicherung in die Zukunft begleiten. Wir werden mit unseren Kunden ihr Unternehmen Zahnarztpraxis weiterentwickeln und für die Zukunft stärken.

Das erste Seminar findet an jeweils drei Wochenenden (September, Oktober und November 2018) statt, das zweite startet dann im Frühjahr 2019 (März, Mai und Juli 2019), und wir planen ein drittes im zweiten Halbjahr 2019. Veranstaltungsort ist das Jumeirah Hotel in Frankfurt am Main. Zur Veranstaltung zum Tag der Nachfolge treffen sich die Teilnehmer am 13. Oktober 2018 in Stuttgart im Parkhotel Stuttgart Messe-Airport. Wir freuen uns auf Unternehmer, Übergeber und Übernehmer, welche Veränderungen als Chance sehen, die motiviert, selbstbestimmt, engagiert und neugierig sind. Es gibt zwei Möglichkeiten mit Veränderungen umzugehen: sich dagegen zu wehren oder sie als Chance zu begreifen und mit beiden Händen zuzupacken.

Vielen Dank Herr Ludwig für dieses Gespräch.

INFORMATION

CAMLOG Vertriebs GmbH

Maybachstraße 5
71299 Wimsheim
Tel.: 07044 9445-0
www.camlog.de



Infos zum Unternehmen

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 Composite 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!



Weitere Informationen erhalten Sie unter der Telefonnummer **069-305 35835** oder per Mail **dental@kuraray.de**

Julia Wagner

CATTANI Deutschland auf Wachstumskurs

FIRMENPORTRÄT Die Firma CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG mit Sitz in Nordholz (Wurster Nordseeküste) bei Cuxhaven/Bremerhaven steht für Zuverlässigkeit, Stabilität und bewährte Produktqualität. Als alleinige Werksvertretung des italienischen Dentalkompressoren- und Dental-saugmaschinenherstellers CATTANI S.p.A. aus Parma für Deutschland, Österreich und die Schweiz blickt das Unternehmen im kommenden Jahr bereits auf eine 20-jährige Firmengeschichte zurück, die stets von einem gesunden Wachstumskurs geprägt war.



Firmengründer Johst-M. Helmes legt großen Wert auf eine solide Unternehmensführung, der das inhabergeführte Unternehmen zu einem Großteil seinen Ruf als leistungsstarker und solventer Akteur des deutschsprachigen Dentalmarktes verdankt. Das Leistungsspektrum reicht von der Beratung über die Angebotskalkulation, den technischen Support, Planungen, die Neuaufstellung von Gerätschaften bis hin zu Reparaturen in den eigenen Werkstätten oder auch vor Ort. Zudem bietet CATTANI die Erstellung von Gutachten, Garantieverlängerungen und qualifizierte Schulungen an. Die Kundschaft überzeugt besonders die hohe Lieferbereitschaft von über 95 Prozent des Gesamtprogramms der Marke: Neben einem vollsortierten CATTANI-Lager aller gängigen Kompressoren und Absaugsysteme sind weit mehr als 1.400 Artikel einschließlich Ersatzteile prompt verfügbar.

Die Lagerbevorratung und die Serviceabteilungen sind in einer modernen Halle mit zweigeschossigem Bürotrakt im Herzen von Nordholz untergebracht. Eine zweite große Halle wurde vor Kurzem fertiggestellt und direkt mit der



Abb. 1: MicroSmart ist der kleinste Kompressor der Welt. Abb. 2: CATTANI Deutschland. Abb. 3: Drei-Zylinder-Kompressor mit Schallschutzhaube.

ersten Halle verbunden. Diese deutliche räumliche Erweiterung musste für die Schwesterfirma BEVISTON geschaffen werden, um deren Anforderungen und der gestiegenen Nachfrage gerecht zu werden. Doch damit ist die Expansion noch nicht abgeschlossen. Das rund 10.000 Quadratmeter große Grundstück im Firmenbesitz bietet reichlich Platz für weitere Entwicklungen, und ein Blick auf die Zukunftspläne der Familie Helmes verrät, dass dieser auch sukzessive ausgenutzt werden soll. Das zunächst anstehende Projekt ist der Neubau von weiteren Schulungsräumen, da die bisherigen Möglichkeiten schon an ihre Grenzen stoßen.

Gut geschult ist halb gewonnen

Der hohe Stellenwert qualifizierter Schulungen ist nicht zuletzt den Kernprodukten von CATTANI geschuldet. Eine der Stärken des Unternehmens ist die Dentallaborabsaugung, zum Kundenkreis gehören über den Dentalfachhandel selbst sehr große Labore mit 50 und mehr Arbeitsplätzen. Diese benötigen – ebenso wie die immer zahlreicher vertretenen Mehrbehandlerzahnarztpraxen – effiziente und leistungsstarke Sauganlagen, die jedem einzelnen Arbeitsplatz exakt die gleiche Saugstärke zur Verfügung stellen. Diese speziellen Anlagen bringen nicht nur ganz individuelle Installationserfordernisse, sondern auch ein hohes Maß an Expertise bei

der Wartung und Instandhaltung mit sich. Eine Expertise, die Depottechniker direkt bei CATTANI erwerben können – im Rahmen versierter Schulungsveranstaltungen, die zum korrekten Umgang mit den Geräten befähigen. Auf Wunsch werden auch Technikerveranstaltungen in größerem Rahmen am Ort der Kunden durchgeführt.



Sämtliche CATTANI-Produkte werden ausschließlich über die Depotpartner des Fachhandels vertrieben. Zu den zufriedenen Kunden gehören auch namhafte Zahnkliniken an Universitäten wie u.a. in Berlin, Frankfurt am Main, Freiburg im Breisgau, Rostock, Dresden und Innsbruck/Österreich. Die Wartung der dort installierten CATTANI-Großobjekte wird von Nordholz aus im Direktservice durchgeführt.



Der leistungsstarke Kundendienst wird mit berechtigtem Stolz als das Aushängeschild des Unternehmens betrachtet: Ein hoch qualifiziertes Technikerteam steht dem technischen Dienst des Fachhandels in Deutschland, Österreich und der Schweiz unterstützend zur Verfügung.

Ein starker Partner mit Tradition

Mit dem kommenden Jahreswechsel feiert die 1999 in Cuxhaven gegründete und seit 2007 am jetzigen Standort in Nordholz ansässige CATTANI Deutschland GmbH bereits ihr 20-jähriges Firmenjubiläum. Für Johst-M. Helmes ist es Zeit, die Verantwortung auf seinen Sohn Henning Helmes zu übertragen und somit den ersten Generationswechsel bei dieser Firma einzuläuten.

„Bei CATTANI werden alle Aspekte eines Familienunternehmens aktiv gelebt“, sagt der Firmengründer. „Meine drei Kinder haben sich mit ihren Familien im nahen Umkreis niedergelassen und sind in verschiedenen Positionen innerhalb der Firmengruppe, zu der auch BEVISTON und HELMES-Innovations gehören, tätig. Uns verbindet ein enges Vertrauensverhältnis, denn in der Familie kann man sich immer aufeinander verlassen!“ Ebenso verlässlich erleben auch die Kunden von CATTANI das Unternehmen seit nunmehr fast zwei Jahrzehnten und dürfen sich sicherlich auch in Zukunft auf eine starke Partnerschaft freuen.

Abb. 4: Blick in die Kompressorenproduktion im Werk Italien. Abb. 5: Blok-Jet Silent 2 System ist ein schallgedämmtes Kombinationssystem für die Druckluft- und Absaugversorgung der Zahnarztpraxis.

INFORMATION

CATTANI Deutschland GmbH & Co. KG
Nordholz
Scharnstedter Weg 34–36
27639 Wurster Nordseeküste
Tel.: 04741 18198-0
info@cattani.de
www.cattani.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

Sa 09.06. Sa 11.08.

99,- € netto
6 Punkte

Nature Implants GmbH
In der Hub 7
61231 Bad Nauheim
06032 86 98 430
www.nature-implants.de

Yvonne Haßlinger

Softwarelösungen von Praktikern für Praxen

FIRMENPORTRÄT Ohne eine digitale Patientenverwaltung lässt sich ein wettbewerbsfähiger Praxisbetrieb heute kaum noch aufrechterhalten. Jeder vierte Zahnarzt setzt dabei auf Produkte des Softwareentwicklers DAMPSOFT. Denn an der Ostseeküste in Damp entstehen Lösungen, die im wörtlichen Sinne Praktiker für Praxen entwickeln.



Abb.: Frank Jahnke (Geschäftsbereichsleiter Entwicklung), Dietmar Hermann (Geschäftsbereichsleiter Produktmanagement), Janosch Greifenberg (Geschäftsführer), René Ludwig (Geschäftsbereichsleiter Kundenservice), Ralph Thomsen (Leiter Technischer Support), Hinnerk Haeske (Geschäftsbereichsleiter Finanzen und Organisation) (v.l.n.r.).

Als Firmengründer Wolfram Greifenberg 1984 auf einem Schneider-Computer seine erste Software schrieb, wollte er in erster Linie die Grundlage für die elektronische Patientenkartei in seiner eigenen Zahnarztpraxis schaffen. Damit traf der Pionier den Nerv der Zeit. Heute betreut das 1986 gegründete Unternehmen mehr als 11.500 Kunden. Mit einem Marktanteil von rund 27 Prozent zählt die Software von DAMPSOFT zu den meistgenutzten professionellen Praxismanagementprogrammen Deutschlands. Gestiegen ist während der Erfolgsgeschichte des familiengeführten Betriebs nicht nur die Zahl der Kunden, sondern auch die Bandbreite der Anwendungsmöglichkeiten. Seit der fortschreitenden Digitalisierung nutzen niedergelassene Zahnärzte vielseitige Software über die Abrechnung hinaus zur Unterstützung des Personals bei der Dokumentation, für die Umsetzung eines wirksamen QM-Systems, zur Terminplanung, im Rahmen des Recalls und zur Verbes-

serung der Patientenkommunikation – alles im Sinne möglichst reibungsloser Abläufe im stressigen Praxisalltag.

Kundenkontakt erwünscht

„Ziel unserer Produktentwicklungen ist es, Zahnärzten bei ihren Pflichten als Praxischef so den Rücken freizuhalten, dass sie sich voll auf ihre Berufung als Mediziner konzentrieren können“, erklärt Geschäftsführer Janosch Greifenberg. 2013 ist der Sohn des DAMPSOFT-Gründers ins Unternehmen eingestiegen und fühlt sich den Werten seines Vaters verpflichtet. „Neben Leidenschaft und Verantwortung gehört dazu auch Lösungsstärke“, so der 35-jährige. Das Entwicklerteam gestaltet die Produkte aus der DS-Win-Familie eng an den Bedürfnissen der Praxen. Sorge tragen dafür Dietmar Hermann und seine Mitarbeiter. Der Leiter des Produktmanagements ist selbst Zahnarzt und kennt die Herausforderungen der

„Doppelrolle“ als Chef und Behandler in Personalunion. „Die Nähe zum Kunden spielt bei unserer Arbeit eine entscheidende Rolle“, betont er. Zu diesem Zweck sorgt DAMPSOFT regelmäßig für einen lebendigen Austausch von Wünschen und Ideen. Zum Beispiel beim traditionellen Anwendertreffen, das alle zwei Jahre in Damp stattfindet. „Seminare, Diskussionsforen, Vorträge und ein attraktives Rahmenprogramm schaffen die Atmosphäre für Gespräche, die uns als Impulsgeber für neue Entwicklungen dienen“, so Hermann. Darüber hinaus engagiert sich das Unternehmen für die speziellen Bedürfnisse von Praxisgründern. Hierzu zählen nicht nur Existenzgründertreffen, sondern auch die Unterstützung der OPTI SummerSchool, einer Veranstaltung, die Studenten und jungen Zahnärzten Basiswissen rund um die Praxisgründung vermittelt.

Partnerschaften mit Zukunft

Wer seinen Kunden stets Lösungen auf höchstem Niveau anbieten möchte, muss in der Lage sein, auf aktuelle Trends am Gesundheitsmarkt schnell zu reagieren. Das Unternehmen setzt

NEU! Composi-Tight® 3D Fusion™

Sectional Matrix System

deshalb auf Partnerschaften mit Branchenexperten, von denen die Kunden profitieren. Ein Beispiel ist der GOZ Assistent, ein Programm, das DAMPSOFT in Kooperation mit der DAISY Akademie + Verlag GmbH entwickelt hat. Es unterstützt Praxen bei der Abrechnung von Privatleistungen durch eine Liveprüfung der Leistungseingabe im DS-Win – insbesondere im Hinblick auf mögliche Abrechnungsverstöße.

Eine weitere Partnerschaft des Softwareentwicklers verschafft Praxen, die auf „Factoring“ setzen, zusätzliche Vorteile. Denn immer mehr Zahnärzte lagern die Rechnungsstellung und das Mahnwesen für Privatleistungen an einen Dienstleister (Factor) aus. DAMPSOFT und die BFS healthfinance GmbH räumen gemeinsamen Kunden die Möglichkeit ein, unmittelbar in der Praxisverwaltungssoftware auf häufig benötigte Funktionen des BFS-Mandantenportals zuzugreifen. Weniger Arbeitsschritte bedeuten eine erhebliche Zeitersparnis für die Mitarbeiter.

Verantwortung als Wegweiser

DAMPSOFT versteht sich als Unternehmen, das Verantwortung trägt. „Die Sorgfalt, die als Maßstab für unsere Softwarelösungen dient, bezieht sich auch auf den Service für die Kunden“, betont Janosch Greifenberg. „In unserem telefonischen Kundenservice arbeiten deshalb fast ausschließlich Zahnmedizinische Fachangestellte, die die Probleme der Anrufer schnell nachvollziehen und lösen können“, fügt er hinzu.

Verantwortung übernimmt der Geschäftsführer auch für seine Mitarbeiter, in denen er das wertvollste Potenzial der Firma sieht. „Mit 225 Mitarbeitern gehören wir zu den wichtigsten Arbeitgebern der Region“, sagt Greifenberg. „Ein Arbeitsklima, das Raum für Kreativität und Spaß schafft, ist ausschlaggebend für gute Leistungen und eine erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens“, betont er. Deshalb fördert DAMPSOFT die Gesundheit und Fitness der Mitarbeiter zum Beispiel durch Sportangebote.

Die fortschreitende Digitalisierung der Zahnarztpraxen wird immer flexiblere und vielseitigere Funktionen der Praxissoftware erfordern. Janosch Greifenberg sieht der Zukunft positiv entgegen: „Wir fühlen uns dieser Herausforderung gewachsen und nehmen sie gerne an.“

INFORMATION

DAMPSOFT GmbH
Vogelsang 1, 24351 Damp
Tel.: 04352 9171-16
www.dampssoft.de

Infos zur Autorin



Infos zum Unternehmen



FX-KFF-00

Preis:
€ 449,00*

Das neue Composi-Tight® 3D Fusion™ Teilmatrizensystem bietet die Lösung für alle Klasse II Kavitäten.



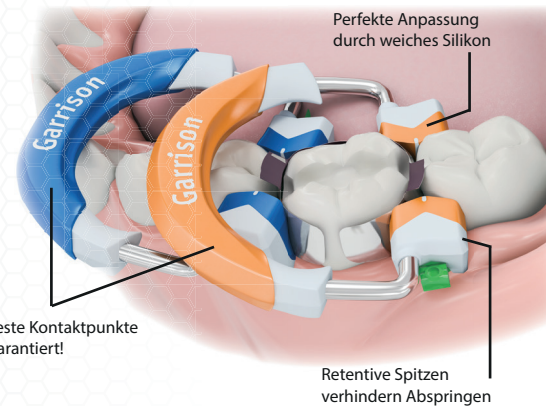
Exklusiv!
Ein Ring für breite
Präparationen.

FX-KFF-00 Starter Set

3x Composi-Tight® 3D Fusion™
(1x Ring kurz blau, 1x Ring lang orange, 1x Ring breit grün)
1x verbesserte Ringseparierzange,
80x Composi-Tight® 3D Fusion™ Matrizenbänder,
70x Composi-Tight® 3D Fusion™ Keile

Testen ohne Risiko mit der 60-Tage-Geld-zurück-Garantie!

Rufen Sie uns an: 02451 971 409



Garrison
Dental Solutions

*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt. Es gelten unsere AGB.

Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410
info@garrisondental.net • www.garrisondental.com

ADGM0518

THE LEADER IN MATRIX SYSTEMS

© 2018 Garrison Dental Solutions, LLC

Neue deutsch-amerikanische Partnerschaft: American Dental Systems und BISCO

FIRMENPORTRÄT Seit März 2018 ist das Portfolio von American Dental Systems, kurz ADSystems, durch BISCO um eine etablierte Traditionsmarke reicher. Der exklusive Direktanbieter internationaler Dentalprodukte mit Sitz in Vaterstetten bei München liefert seit 1997 erfolgreich innovative und qualitativ hochwertige Produkte aus aller Welt an Zahnärzte, Dentalkliniken und zahntechnische Labors im deutschsprachigen Raum.

Dank seines globalen Netzwerks gelingt es dem Unternehmen seit über 20 Jahren, stets über die weltweit jüngsten Entwicklungen informiert zu sein und seiner deutschen Kundschaft die beste Auswahl daraus anzubieten – oft zu besonders günstigen Konditionen. Mit BISCO wurde nun ein Partner gewonnen, der dem bewährten Sortiment ein umfangreiches Angebot an Restaurationsmaterialien hinzufügt.

Produktportfolio mit allen wichtigen Marken und Komponenten in der Zahnmedizin aufzubauen. Heute hat ADSystems langfristige Handelsverträge mit namhaften Herstellern aus aller Welt und bedient unter anderem die Produktbereiche der Endodontie, Parodontologie/Implantologie, Prophylaxe, Ästhetik/Funktion und Ästhetik/Restauration. In enger Zusammenarbeit mit führenden Praktikern entwi-

Die Zielsetzung von ADSystems ist es, die Zahnheilkunde im Sinne der Patienten und durch die Etablierung von neuartigen, vorhersagbaren Behandlungsmethoden weiter zu verbessern – insbesondere durch das Angebot wissenschaftlich fundierter Techniken und innovativer internationaler Dentalprodukte.

Damit die Anwender diese auch effizient und korrekt in ihren Praxisalltag integrieren, setzt ADSystems auf ein umfassendes Fortbildungsangebot. Mit Hands-on-Workshops unter der Leitung nationaler und internationaler Top-Referenten, fachlich herausragenden Kongressveranstaltungen und der Ausstattung praktischer Arbeitskurse von führenden privaten Fortbildungsinstituten mit High-End-Produkten stellt das Unternehmen sicher, dass interessierte Zahnärzte ihr Behandlungsspektrum auf Basis von kontinuierlicher Fort- und Weiterbildung ständig optimieren können.



Das Sales-Team von ADSystems in Vaterstetten vor dem Unternehmensgebäude – mit Margie Miranda von BISCO (links).

Weltweit vernetzt

Als Familienunternehmen mit inzwischen mehr als 40 Mitarbeitern ist ADSystems stolz auf seine Tradition. ADS-Gründer Günther Jerney ist seit 40 Jahren in der Dentalbranche tätig und kennt zahlreiche Meinungsbildner und Koryphäen. Diese Kontakte sorgen regelmäßig für einen Informationsvorsprung in der dentalmedizinischen Forschung. Genutzt wurde dieses Wissen seit jeher, um ein breit gefächertes

Weltweit vernetzt kelt und optimiert ADSystems, ergänzend zu den vertriebenen Qualitätsmarken, auch eigene Produkte. So wurde auf Basis tiefgehender Erfahrungen in der Zahnmedizin die Eigenmarkenproduktion unter den Namen SYSTOLOID 1997 und KEYDENT 2001 eingeführt. Um zielgruppenorientiert auf die Wünsche der Kunden reagieren zu können, kooperiert das Unternehmen mit renommierten Professoren und Zahnmedizinern aus unterschiedlichen Fachbereichen und Fakultäten.

Einigkeit in Philosophie und Qualitätsbewusstsein

Der umfassende Service von ADSystems in allen Produktbereichen trägt in hohem Maße zum Unternehmenserfolg bei. Nicht zuletzt die Auswahl hochwertiger Qualitätsprodukte ist ein ausschlaggebender Faktor für den langjährig treuen Kundenstamm, auf den das Unternehmen mit Stolz blickt. Eine stabile Partnerschaft plant ADSystems auch mit der jüngst akquirierten Marke BISCO. Der amerikanische Spezialist für Adhäsiv- und Kompositstechnologie aus Schaumburg, Illinois, bildet einen renommierten Zu-

BISCO-Zentrale in Schaumburg, Illinois.



gewinn für die bisherige Angebotspalette. 1981 gegründet, hat sich BISCO besonders dem wissenschaftlichen Aspekt innerhalb der Zahnheilkunde verschrieben und forscht fortwährend an neuen Produktentwicklungen. Davon profitieren ab sofort auch die Kunden von ADSystems, die von nun an unter anderem das lichthärtende Universal-Adhäsiv All-Bond Universal®, den kunststoffmodifizierten Kalzium-

zement TheraCal LC® und Core-Flo™ DC Lite, ein dualhärtendes Stumpfaufbaumaterial, von BISCO beziehen können.

Da BISCO bisher auf dem deutschen Markt nicht aktiv repräsentiert war, suchte der amerikanische Traditionshersteller nach einem Vertriebspartner, der seine Philosophie teilt und die Innovationskraft der Produkte in Deutschland und Österreich bekanntzumachen vermag. Die Entscheidung für ADSystems wurde sehr bewusst getroffen: Dessen Go-to-Market-Strategie sowie der Dreiklang aus wissenschaftlich fundierter Zahnheilkunde, innovativen Dentalprodukten und Hands-on-Kursen für das Erlernen der praktischen Anwendung überzeugten die Amerikaner. Seit März 2018 sind BISCO-Produkte in Deutschland und Österreich exklusiv



bei ADSystems erhältlich und sollen den Zahnmedizinern insbesondere über die starke Präsenz bei Fortbildungsveranstaltungen präsentiert werden.

„Sowohl bei ADSystems als auch bei BISCO handelt es sich um Unternehmen mit großer Erfahrung und einem sehr ähnlichen Wertekatalog“, erklärt Stefan Jerney, Geschäftsführer bei American Dental Systems. „Beiden ist ein hoher Qualitätsstandard der angebotenen Produkte außerordentlich wichtig, ergänzt durch einen absolut zuverlässigen Service. Bei aller Tradition darf man

sich natürlich dennoch dem Fortschritt nicht verschließen – Innovationsfähigkeit und kontinuierliche Forschung sind für beide Firmen das A und O, wenn wir unseren Kunden dauerhaft als starke Partner am Dentalmarkt zur Seite stehen wollen.“

ANZEIGE

Hilfe, meine Patientendaten sind weg!

Mit der EU-DSGVO erhöht sich die Haftung der Praxisinhaber für ihre Patientendaten.

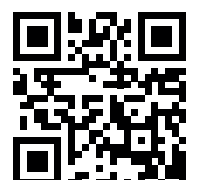
Die Cyber-Versicherung bietet u. a.:

- Schutz vor den Folgen des Datenmissbrauchs
- Absicherung bei Betriebsunterbrechung und Kostenübernahme
- Soforthilfe im Notfall – 24 h Hotline
- Unterstützung durch IT Krisenexperten & Datenschutzanwälten
- Wiederherstellung des IT-Systems und der Daten



UFC Unternehmens- und Finanzconsulting GmbH

Telefon: 0551-707020
info@ufc-gmbh.de
www.ufc-cyber.de





Forschung an erster Stelle

Unter dem Leitspruch „Adhäsion ist unsere Leidenschaft“ widmet sich BISCO seit mehr als 35 Jahren insbesondere einer stetigen Verbesserung der restaurativen Zahnheilkunde. Dabei wird die gesamte Palette benötigter Produkte für jedes Restaurationsverfahren abgedeckt, einschließlich Haftmittel, Ätzmittel und Kunststoffverbundwerkstoffe. Seine Produkte fertigt BISCO, ein nach ISO 13485 zertifiziertes Unternehmen, ausschließlich in den USA.

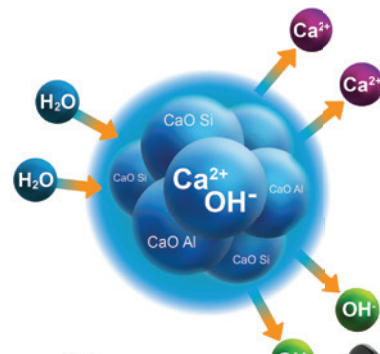
Zu Beginn der Unternehmensgeschichte, als der Unternehmenschemiker Dr. Byoung I. Suh die Firma 1981 gründete, lag der Schwerpunkt zunächst auf Kompositen. Durch gezielte Forschung und Entwicklung trieb BISCO in der Folgezeit mit seinen Flaggschiffprodukten ALL-BOND 2 und ONE-STEP die dentale Adhäsionstechnologie voran. Der Erfolg ließ nicht lang auf sich warten: Nach bescheidenen Anfangsjahren in einem kleinen Büro in Lombard im US-Bundesstaat Illinois

Als lichthärtendes (max. 1 mm Schichtstärke) kunststoffmodifiziertes Kalziumsilikat (MTA) ist TheraCal LC® das ideale Material für die indirekte Pulpenüberkappung. Es setzt auf feuchten Oberflächen eine beträchtliche Menge Kalzium frei, wodurch die Bildung von Hydroxylapatit und Tertiärdentin stimuliert werden.

hat BISCO heute seinen Hauptsitz in Schaumburg/Illinois, inklusive eines umfangreichen Forschungs- und Entwicklungslabors. Mit modernster Ausrüstung und innovativen Techniken werden hier neue Materialien entwickelt und bestehende verbessert. Inzwischen umfasst die komplette Produktlinie von BISCO mehr als 800 weltweit verkaufte Artikel und jedes Jahr setzt das Unternehmen mit weiteren Angeboten neue Akzente in der Adhäsiv- und Kompositentechnologie.

Zusammenspiel von Wissenschaft und Kunst

Die stetigen Forschungen von BISCO-Wissenschaftlern, Chemikern und klinischen Zahnärzten treiben die Entwicklung neuer zahnmedizinischer Materialien und Techniken rasch voran.



Das Unternehmen hat sich das Ziel gesetzt, die üblichen Investitionsstandards für Forschung und Entwicklung noch zu übertreffen, um seinen Partnern optimiert abgestimmte Lösungen zu bieten. Dafür testen, messen und analysieren Forschungszahnärzte, Polymerchemiker und Biomedizingenieure in dem 12.000 Quadratmeter großen Labor permanent die hergestellten Materialien mit den modernsten Instrumenten der Branche. Auch in der Praxis müssen sich die Produkte bewähren: Klinische Bewertungen bilden einen grundlegenden Baustein ihres Erfolgs. An Universitäten und in zahnmedizinischen Organisationen weltweit arbeiten Wissenschaftler und Studenten oftmals über Jahre hinweg an der Weiterentwicklung und praktischen Erprobung der Materialien. Dieser multidisziplinäre Ansatz ermöglicht es BISCO, vorhandene Probleme und Einschränkungen zu überwinden und sein Forschungsteam in die langfristige Technologieentwicklung einzubeziehen.

Außerhalb der USA vermarktet BISCO seine Produkte über ein Netzwerk sorgfältig ausgewählter Vertriebspartner in mehr als 60 Ländern und legt großen Wert auf die enge Zusammenarbeit mit der internationalen Dentalgemeinschaft. Mit ADSystems weiß man nun einen weiteren starken Partner an seiner Seite, der das gemeinsame Ziel verfolgt, die in den USA renommierten und hochwertigen Dentalprodukte auch in Deutschland und Österreich zu etablieren.

INFORMATION

American Dental Systems GmbH

Johann-Sebastian-Bach-Straße 42
85591 Vaterstetten
Tel.: 08106 300-300
info@ADSystems.de
www.ADSystems.de

Infos zur Autorin

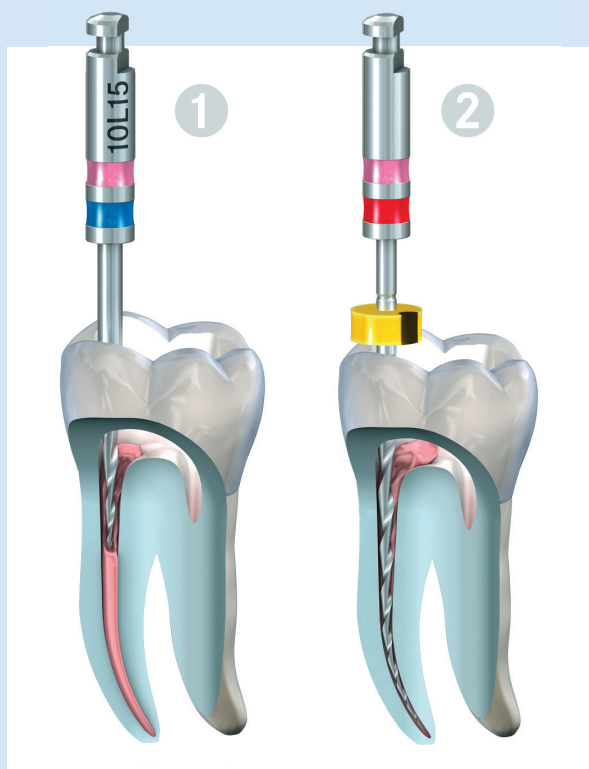


Infos zum Unternehmen





Revision: Kontrollierte Offensive mit neuartigem Feilensystem



Endo ReStart ist ein neuartiges Feilensystem aus NiTi zur effizienten Revisionsbehandlung, bestehend aus dem Endo ReStart Opener (1) und der Endo ReStart Feile (2).

1. Herausforderung

Die Revision von Wurzelfüllungen ist kein Spaß. Warum?

Die größten Probleme bei der Revision liegen bei der Nichtentfernbarkeit der alten Wurzelfüllung, Instrumente können dabei brechen oder der adäquate apikale Endpunkt der Aufbereitung wird einfach nicht erreicht. Jeder Zahnarzt wünscht sich hier rotierende Instrumente, die beim „Retreatment“ richtig anpacken. Direkt und möglichst vollständig soll das alte Obturationsmaterial orthograd aus dem Kanal befördert werden. Da kommt es auf die Spitzen an.

2. Spitzenleistung

Welche Eigenschaften bringt Endo ReStart mit, um das Material in wenigen Arbeitsschritten vollständig zu entfernen?

Das NiTi-Endo ReStart Feilensystem verbindet Effektivität mit Sicherheit dank zwei entscheidender Instrumente: dem Endo ReStart Opener und der Endo ReStart Feile. Mit ihrer „safe activity“-Instrumentenspitze hält der Behandler eine optimierte, nichtschneidende Spitze in der Hand, die mit einer Verjüngung versehen ist und somit ein problemloses Einarbeiten in das Füllmaterial ermöglicht. Hinzu kommt ein Plus an Windungen an der Instrumentenspitze, das heißt im Verlauf des Arbeitsteils wird der Abstand zwischen den Windungen größer, damit das Material optimal aus dem Kanal befördert wird und die Feile immer unter Kontrolle bleibt. Komet nennt das den



Lernen Sie die Endo ReStart Feilen auf der **DGET-Jahrestagung** im Rahmen des Pre-Congress Workshops von **Nils Widera** kennen!

Weitere Infos: www.endo-kongress.de

„dynamic twist“. Revision mit Endo ReStart heißt also, den Großteil von selbst hartem, altem Füllmaterial mit nur ein bis zwei Instrumenten entfernen zu können.

Wie lautet also die Instrumentenabfolge?

Während der initial eingesetzte Endo ReStart Opener mühelos in das koronale Wurzelfüllmaterial eindringt, verhält sich die Endo ReStart Feile, die in den Längen 21 und 25 mm erhältlich ist, kontrolliert und effektiv im Kanal. Mit dem konstanten Taper .05 findet sie die perfekte Balance zwischen hoher Stabilität und gleichzeitiger Flexibilität, entfernt also Füllungen selbst aus gekrümmten Wurzelkanälen. Für die finale Präparation greift der Zahnarzt abschließend zu seinem bekannten maschinellen Feilensystem. Komet empfiehlt für die Aufbereitung eine Feile mit einem größeren Taper, zum Beispiel F6 SkyTaper.

3. Testen

Wie ist das bisherige Feedback auf Endo ReStart?

Priv.-Doz. Dr. Matthias J. Roggendorf, Universitätsklinikum Marburg, mailte Komet neulich: „Endo ReStart ist einfach nur klasse. Habe heute bei einem extrem ängstlichen Patienten eine zu kurze Wurzelfüllung entfernt und kam in den letzten 7 mm, die vorher noch nie instrumentiert worden waren, mit der Endo ReStart Feile genial und problemlos in die Tiefe. Nach circa 20 Sekunden hatte ich die Arbeitslänge erreicht.“

Wie kann man die Feilen am besten testen?

Alle Instrumente für die Wurzelkanalrevision sind in praktischen Blistern zusammengefasst. Wer die neue Qualität bei der Revision mit Endo ReStart erst einmal checken möchte, greift am besten zum Endo ReStart Einführungsset. Denn am Ende des Tages zählt Vorsprung.

Infos zum Unternehmen



WWW.KOMETDENTAL.DE



Symposium

Der Kopf im Mittelpunkt

Unter der Headline „Alles was ein ganzer Kopf braucht“ finden am 28. und 29. September 2018 die theratecc | Kopftage 2018 im Schloss Eckberg in Dresden statt. Der Kongress ist das „Familientreffen“ für alle Zahnärzte und Zahntechniker, die alltags-taugliche Konzepte für alle Indikationsbereiche der Bissregistrierung bereits anwenden oder in Zukunft anwenden möchten.

Seit nunmehr acht Jahren entwickelt die theratecc GmbH & Co. KG Systeme und Konzepte für die analoge und digitale Bissnahme, Tools, um bissbedingte Nacharbeiten gezielt vermeiden zu können. Das Thema Bissnahme ist auf Symposien und Kongressen meist nur eine Randnotiz. Somit wurde es für theratecc Zeit, einen Kongress ins Leben zu rufen, bei dem die reproduzierbare Bissnahme und die entsprechenden

alltagstauglichen Konzepte im Mittelpunkt stehen. Passend zum Namen des Symposiums dürfen sich die Teilnehmer auf Folgendes freuen.

Etwas für die Augen

Der Veranstaltungsort, das ehrwürdige Schloss Eckberg, liegt im malerischen Elbtal in Dresden und ist eine exklusive, dentalhistorische Kulisse. Dort residierte einst der Chlorodont-Erfinder Ottomar Heinsius von Mayenburg. Chlorodont ist der Markenname einer ab 1907 in Dresden hergestellten Zahnpasta. Der Markenname wurde bis in die 1980er-Jahre verwendet.

Etwas für die Ohren

Top-Referenten aus ganz Deutschland präsentieren den aktuellsten Stand der analogen und digitalen Bissnahme (z.B. mittels Centric Guide® und Centric Guide® easy) und die entsprechenden Konzepte für die weitergehende restaurative Therapie, zum Beispiel ein digitaler Workflow von der digitalen Abformung über die digitale Bissnahme bis zur CAD/CAM-Fertigung von Aufbisschienen und restaurativen Versorgungen. Teilnehmer der Kopftage erhalten so wertvolle Updates der technischen Entwicklungen im Bereich der digitalen Bissnahme und wissenschaftliche Forschungsergebnisse. Zusätzlich geben Centric Guide®-Experten Einblicke in ihren Praxisalltag. Diese Anwender können gut und nachvollziehbar vermitteln, wie einfach die Systeme zur Bissregistrierung von theratecc in den Praxisalltag implementiert werden können. Natürlich wird bei den theratecc | Kopftagen 2018 auch über den Tellerrand hinausgeschaut, in Vorträgen

wie „Biss in den Morgengrauen – Schlaflos durch Schmerzen – CMD aus orthopädischer Sicht“, „Mögliche Stolpersteine auf dem Weg vom MPG zur MDR“ und einem Thema, was in der heutigen schnelllebigen Zeit immer wichtiger wird: „Raus aus dem Hamsterrad“.

Etwas für den Mund

Am Freitagabend ab 19 Uhr sind alle Teilnehmer zu einer außergewöhnlichen Abendveranstaltung mit Galadinner in der historischen Kulisse des Schlosses Eckberg eingeladen. Im Weinkeller des Schlosses findet dann die anschließende Party mit Livemusik statt, das ist dann auch definitiv etwas für die Beine.

Verschiedene Workshopangebote am Freitagnachmittag runden die theratecc | Kopftage 2018 ab.

Erleben Sie zwei informative und zukunftsweisende Tage mit intensivem Erfahrungsaustausch unter Kollegen und neuen Impulsen für Ihren Arbeitsalltag. Der Kongress ist eine gute Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen oder bestehende zu pflegen – alles was ein ganzer Kopf braucht. Der Vorverkauf hat bereits begonnen.

Alle weiteren Details zum Programm am Samstag und den einzelnen Workshops am Freitag inklusive einer Onlineanmeldung finden Sie auf der eigens eingerichteten Homepage www.theratecc-kopftage.de



© Werksarchiv der DENTAL-Kosmetik GmbH & Co. KG Dresden

theratecc GmbH & Co. KG

Tel.: 0371 26791220

www.theratecc.de

Fortbildungsneuheit

Premiere von GOZmasters ein großer Erfolg

Seit 30 Jahren gibt es die GOZ, ebenso wie die ZA. Das sind 30 Jahre Streiten für die korrekte Auslegung der Gebührenordnung. Dies nahm die ZA zum Anlass, ein völlig neues Bildungsformat aus der Taufe zu heben: Das GOZmasters, das am 10. März in Düsseldorf Premiere feierte. Zu aktuellen Streitfragen der zahnärztlichen Gebührenordnung nahmen acht der renommiertesten Experten bewusst gegensätzliche Standpunkte ein. Das Ziel: den 250 Teilnehmern – u.a. Praxisinhaber, Verwaltungsfachkräfte, Vertreter aus Organisationen und Kammern – zwei Abrechnungslösungen anzubieten. Diskutiert wurden u.a. die Fragen, ob und wie sinnvoll die fortschreitende Ausweitung analoger Leistungen für die Praxis ist oder auch, ob die Nr. 2390 GOZ für die Trepanation eines Zahnes neben anderen endodontologischen Leistungen wie bei Kronentrepanationen berechnungsfähig sei. Zum Abschluss der jeweiligen Themenblöcke diskutierten die beiden Referenten das Für und Wider ihrer Stellungnahmen. Dabei belebte auch der Input des Publikums in Form von Fragen und kritischen Anmerkungen den Diskurs. Das Ergebnis waren spannende Diskussionen nach jedem der elf Vorträge zu Fragen wie: „Können neben direkten Provisorien nach den Nummern 2270, 5120, 5140 GOZ zahntechnische Leistungen anfallen?“ Während der Pausen und auch beim kom-



Foto: Antje Isbaner, OEMUS MEDIA AG

munikativen Ausklang des Tages kamen die Teilnehmer ins Gespräch mit den Referenten, konnten auf persönlicher Ebene Nachfragen stellen und auch untereinander verschiedene, praxisrelevante Themen diskutieren. Zudem zeigte die positive Resonanz der Teilnehmer, dass GOZmasters ein großer Erfolg gewesen ist, das im Jahr 2020 das Fachpublikum wieder nach Düsseldorf locken wird. Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter www.gozmasters.de



**ZA Zahnärztliche
Abrechnungsgesellschaft AG**

Tel.: 0211 5693-373
www.za-abrechnung.de

Infos zum Unternehmen



CP GABA Symposium 2018

Die Zukunft der Zahnmedizin im Visier

Am 8. und 9. Juni 2018 lädt CP GABA Zahnärzte und ihre Mitarbeiter zum Symposium ins pentahotel Leipzig. Unter dem Motto „Zukunft der Zahnmedizin – Mundgesundheit im Fokus“ warten auf die Teilnehmer zukunftsweisende Themen, renommierte Referenten und vielfache Gelegenheit zum Dialog und Netzwerken. Die Veranstaltung spannt einen weiten Bogen, von der Kinder- und Jugendzahnmedizin bis zur optimalen Versorgung in späteren Lebensjahren und im Alter. Teilnehmer erhalten neun Fortbildungspunkte. Anmeldung und weitere Informationen unter www.cpgaba-events.de

CP GABA GmbH

Tel.: 040 7319-0125 • www.cpgabaprofessional.de

ANZEIGE

MODERNE BLUMENDEKORATION FÜR IHRE PRAXIS

- Individuell arrangiert
- Ohne Pflegeaufwand
- Zeit- und kostensparend
- Hygienisch
- Und im flexiblen Blumen-Abo erhältlich



Veranstaltung

minilu empfiehlt: Chirurgie-Tag 2018

Ab sofort empfiehlt minilu.de regelmäßig interessante Events der Dentalbranche wie den Chirurgie-Tag 2018 bei van der Ven. Denn das Online-Depot **minilu.de** will nicht nur mit mini Preisen für rund 45.000 Markenartikel für Praxis und Labor punkten, sondern auch mit exzellentem Service. minilus erster Tipp: Am Mittwoch, 16. Mai 2018, teilen zwei international bekannte Koryphäen der Oralchirurgie ihr Wissen im van der Ven-Stammhaus in Ratingen. Prof. Dr. Marcel Wainwright und Prof. Dr. Dr. Daniel Rothamel operieren live. Sie präsentieren State of the Art-Techniken: einen ultraschallbasierten Sinuslift (Intralift) zur Vorbereitung für die subantrale Augmentation sowie die optimale Ausnutzung des lokalen Knochenangebots durch Expansion und Augmentation. Für die Teilnahme an beiden Live-OPs gibt es insgesamt vier Fortbildungspunkte. Zudem können die Gäste am Chirurgie-Tag 2018 Produktinnovationen der MKG-Chirurgie vor Ort bei van der Ven in Augenschein nehmen. Unter anderem zeigen ACTEON, Straumann und W&H ihre Geräte. Informationen darüber, wie Praxisinhaber ihre Räume gestalten müssen, um selbst operieren zu dürfen, sind ebenfalls erhältlich.

Mehr Informationen zu dieser Fortbildungsveranstaltung auf: www.vandervende.de



Infos zum Unternehmen

minilu GmbH • Tel.: 0800 5889919 • www.minilu.de

Paro-Event

Kulzer fördert fachlichen Austausch im Rahmen eines internationalen Symposiums

Die European Federation of Periodontology (EFP) lädt vom 20. bis 23. Juni zu ihrem Kongress EuroPerio9 2018 in die niederländische Hauptstadt Amsterdam ein, und Kulzer ist dabei! Parodontologen, Implantologen und Dentalhygieniker aus aller Welt treffen sich in Amsterdam, um sich zu den neuesten Trends, Behandlungsmethoden und wissenschaftlichen Erkenntnissen auf ihren Fachgebieten auszutauschen. Am Donnerstag, den 21. Juni, informiert Kulzer von 14.30 bis 15.30 Uhr im Rahmen eines internationalen Symposiums mit zwei renommierten Fachreferenten über aktuelle Erkenntnisse zur Therapie von Parodontitis und Periimplantitis. Zunächst gibt Dr. David Herrera (Madrid) ein Update im Bereich lokaler antimikrobieller Agenzien und geht der Frage nach, inwiefern sich deren Nutzung zur effizienten Parodontitis- und Periimplantitistherapie eignet. Zudem werden verschiedene unterstützende Maßnahmen im Rahmen der Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis erörtert, klinische Indikationen von Lokalantibiotika aufgezeigt sowie das Kosten-Nutzen-Verhältnis dieser Therapieansätze diskutiert. Prof. Dr. Peter Eickholz (Frankfurt am Main) wird anschließend den Einsatz lokaler Antibiotika in der nichtchirurgischen Parodontitistherapie näher beleuchten. Dabei widmet er sich der adjunktiven Anwendung während der Therapie der unbehandelten Parodontitis sowie dem Einsatz in der unterstützenden Parodontitistherapie. Des Weiteren erörtert er die Indikationen für den Einsatz



eines Lokalantibiotikums auf Doxycyclin-Basis. Kulzer unterstreicht mit seiner Präsenz auf der EuroPerio9 die hohe Bedeutung einer erfolgreichen Parodontitisbekämpfung für die moderne Zahnmedizin. Das Hanauer Dentalunternehmen stellt Behandlern hierfür den effizienten „Taschen-Minimierer“ Ligosan® Slow Release zur Seite – ein lokal applizierbares, doxycyclinhaltes Antibiotikum in Gelform, das gezielt und schonend wirkt und für eine signifikante Reduktion der Taschentiefe sorgt.

Kulzer GmbH • Tel.: 0800 4372-522 • www.kulzer.de

Infos zum Unternehmen



European Periodontology Congress 2018

Hain Lifescience auf der EuroPerio9

Mit großer Spannung wird die Europerio9 in Amsterdam erwartet. Auch Hain Lifescience wird vom 20. bis 23. Juni 2018 vor Ort mit einem Stand vertreten sein und hält umfassende Informationen zu den Produkten micro-IDent®, micro-IDent®plus und GenoType IL-1 bereit. Darüber hinaus steht den Besuchern ein großes Spektrum an Patienteninformationsbroschüren rund um Parodontitis und weiterführende Informationen zum diagnostisch abgesicherten Einsatz von Antibiotika in der Parodontologie zur Verfügung. Die mikrobiologischen Analysen von Hain Lifescience mit micro-IDent® und micro-IDent®plus erlauben eine zuverlässige Markerkeimbestimmung. Der human-genetische Test GenoType IL-1 wiederum detektiert die erblich festgelegte Prädisposition eines Patienten für eine gesteigerte Entzündungsreaktion. Im Zusammenspiel ermöglichen beide Testsysteme einen umfassenden Blick auf die individuelle Situation des Patienten. Anwender erhalten somit detaillierte, therapierelevante Informationen zu



den wichtigsten Faktoren für die Entstehung und Progression der Parodontitis und Periimplantitis.

Besucher sind am **Stand 11.12A** in der Nähe zum Eingang des Hauptauditoriums herzlich eingeladen, Unternehmen und Produkte von Hain Lifescience hautnah kennenzulernen.

Hain Lifescience GmbH

Tel.: 00800 42465433 (kostenlose Hotline)
info@micro-IDent.de
www.micro-IDent.de

Telematikinfrastruktur

Hēa erhält Gematik-Zulassung



Das E-Health-Gesetz schreibt es vor: Noch in diesem Jahr sollen alle Akteure des deutschen Gesundheitswesens an die Telematikinfrastruktur (TI) angeschlossen werden. Ziel des Gesetzgebers ist es, dadurch einen bundesweit sicheren Austausch von Patienteninformationen zu gewährleisten.

Damit der Anschluss an das Gesundheitsnetzwerk gelingt, müssen Praxen und Kliniken bis Ende 2018 erforderliche Hard- und Softwareprodukte erwerben. Für die Hersteller von Praxissoftwaresystemen bedeutet dies wiederum, dass sie sich durch die Gematik, Gesellschaft für Telematik Anwendungen der Gesundheitskarte, zertifizieren lassen.

Die von der Health AG entwickelte Praxissteuerung Hēa wurde bereits von der Gematik für die TI zugelassen. Damit erfüllt die Praxisverwaltung alle notwendigen Voraussetzungen für die Verbindung zur TI und den Versichertenstammdatenabgleich mittels elektronischer Gesundheitskarte (eGK). Für die Bereitstellung und Installation der Hardware kooperiert die Health AG mit dem EDV-Anbieter VisionmaxX, der sich auf die TI-Anbindung von Zahnärzten spezialisiert hat. „Mit VisionmaxX konnten wir einen zuverlässigen Partner mit hoher Expertise für den Dentalmarkt gewinnen, der bereits bestens im Umgang mit unserer Praxissteuerung Hēa geschult ist“, sagt Christian Capelle, Leiter IT der Health AG. Für ihre Hēa-Kunden hat die Health AG zusammen mit VisionmaxX ein Angebot entwickelt. Kunden, die sich dafür entscheiden, erhalten eine Installationsgarantie von VisionmaxX, dass die Hardware bis Ende des Jahres aufgeschaltet wird.

Health AG

Tel.: 040 524709-000 • www.healthag.de

ANZEIGE

FÜR LEICHTES MODELLIEREN



EASE-IT™ Komposit-Erwärmer

Hochviskose Komposite sind zum Teil schwer aus der Compule bzw. Komposit-Spritze auszubringen. Dadurch erschwert sich ebenfalls die Adaption sowie das Modellieren in der Kavität.

EASE-IT™

- verbessert die Fließbarkeit und erleichtert die Adaption in dünnen Schichten
- gibt sogar körnigeren Materialien eine glatte und gleichmäßige Konsistenz
- reduziert das Risiko der Entstehung von Zwischenräumen sowie die Einlagerung von Luftblasen beim Füllen der Kavität

Infokontakt

Tel. 0 171 7717937 • kg@ronvig.com

 **RÖNVIG** Dental Mfg. A/S

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

www.ronvig.com

Langzeitstabile Restauration stark verfärbter Frontzähne

FACHBEITRAG Stark verfärbte endodontisch behandelte Oberkiefer-Schneidezähne können erhebliche ästhetische Beeinträchtigungen hervorrufen und stellen eine besondere Herausforderung an das restaurative Team. Die Rekonstruktion der biomechanischen und optischen Eigenschaften der betroffenen Zähne bei gleichzeitig geringen biologischen Kosten, steht im Mittelpunkt der Behandlungsplanung. In einem klar aufeinander abgestimmten Vorgehen können interne Bleichmaßnahmen, je nach Zerstörungsgrad der Einsatz eines Glasfaserstiftes, ausgewählter adhäsiver Aufbaumaterialien und eine auf das Restaurationsmaterial abgestimmte Präparation zu einem zufriedenstellenden Behandlungsergebnis führen, das im Vergleich zu klassischen Vollkronenpräparationen den Zahnhartsubstanzabtrag erheblich reduzieren kann.

Anhand eines Patientenfalls wird die Restauration von zwei mittleren Schneidezähnen des Oberkiefers durch Bleichmaßnahmen, Insertion von Glasfaserstiften des Typs DT Light Post Illusion mit plastischen Aufbauten aus Komposit und die anschließende Versorgung mit 360°-Veneers auf der Basis von Glaskeramik dargestellt und nach sieben Jahren klinischer Tragedauer dokumentiert.

Ausgangssituation

Ein 28-jähriger Patient stellte sich mit dem Wunsch vor, seine endodontisch behandelten und stark verfärbten mittleren Oberkiefer-Schneidezähne neu restaurieren zu lassen. Er gab an, seit der vor einigen Jahren durchgeführten Wurzelspitzenresektion keine Beschwerden mehr an den beiden Frontzähnen zu haben, beklagte je-

Abb. 1: Ausgangssituation Frontalansicht. Stark beeinträchtigtes ästhetisches Erscheinungsbild durch extreme Verfärbungen und Stellungsanomalien der zentralen Schneidezähne des Oberkiefers. **Abb. 2:** Ausgangssituation in Palatinalansicht. Neben Randundichtigkeiten ist auch Sekundärkaries unter den seit mehr als fünf Jahren bestehenden Kompositfüllungen erkennbar.

doch die erheblichen ästhetischen Beeinträchtigungen, die durch das Erscheinungsbild seiner Zähne hervorgerufen würden (Abb. 1). Nach Auswertung des klinischen Befundes und des Röntgenbefundes wurden dichte und lege artis ausgeführte Wurzelkanalfüllungen an den Zähnen 11 und 21 diagnostiziert. Es waren keine Wurzelkanalstifte vorhanden. Die ausgedehnten Kompositfüllungen beider Zähne zeigten jedoch Undichtigkeiten und sich darunter entwickelnde Sekundärkaries (Abb. 2). Der Patient gab an, dass die Füllungstherapien der betroffenen Schneidezähne bereits mehr als fünf Jahre zurücklagen.

Die besonderen Herausforderungen bei dieser Ausgangssituation bestanden in dem Wunsch des Patienten nach einer zeitnahen Verbesserung der ästhetischen Beeinträchtigungen und somit der Wiederherstellung einer adäquaten Zahnfarbe und -stellung sowie der möglichst dauerhaften Stabilisierung der Restzahnhartsubstanz.

Therapieplanung

Vor der definitiven Therapieplanung wurden die insuffizienten Kompositfüllungen an den beiden Frontzähnen

ausgetauscht und dabei die Sekundärkaries entfernt. Dies war eine wichtige Voraussetzung, um einen klaren Überblick über den Destruktionsgrad der Zähne zu gewinnen und eine mögliche Kontamination der beiden Wurzelkanäle durch Mikroorganismen infolge der über Jahre bestandenen insuffizienten und undichten Füllungen ausschließen zu können. Da beide Wurzelkanalfüllungen im Bereich der Schmelz-Zement-Grenze durch separate adhäsive Füllungen dicht abgedeckt waren, wurde auf eine Revision der Kanäle verzichtet.

Der Patient und das Behandlungsteam legten sich nach einer ersten labor-technischen und klinischen Analyse auf folgenden Therapieplan fest: Zunächst sollte durch ein diagnostisches Wax-up eine Korrektur der Fehlstellung (Engstand) und der bestehenden Zahnproportionen erfolgen. Durch interne Bleichmaßnahmen sollten die betroffenen Zähne in der Vorbehandlungsphase auf einen mit der umgebenen Bezahnung harmonisierenden Helligkeitswert eingestellt werden. Der postendodontische Aufbau sollte in der Adhäsivtechnik und aufgrund der ausgeprägten Defekte mithilfe von glasfaserverstärkten Stiften in der direkten



Abb. 1



Abb. 2

Abb. 3: Stiftbohrung für den DT ILLUSION XRO SL Post (Durchmesser 2,2mm, blau). Durch das Aufwärmen auf Körpertemperatur bei der Einprobe im Wurzelkanal ist der marginale Stiftanteil entfärbt. **Abb. 4:** DT ILLUSION XRO SL Post (Durchmesser 2,2mm, blau). Durch das Aufwärmen auf Körpertemperatur entfärbt sich der Stift, hier im Bereich des apikalen Drittels nach dem Anfassen. **Abb. 5:** Palatinalansicht der Einprobe beider DT ILLUSION XRO SL Posts an den vorbereiteten Schneidezähnen. Durch das Aufwärmen auf Körpertemperatur bei der Einprobe im Wurzelkanal ist der marginale Stiftanteil des DT Posts bereits entfärbt. **Abb. 6:** Palatinalansicht der aufgebauten und für Full-Veneers (360°, zirkuläre Veneers) präparierten Schneidezähne. Die DT ILLUSION XRO SL Posts haben sich durch das Aufwärmen auf Körpertemperatur entfärbt.

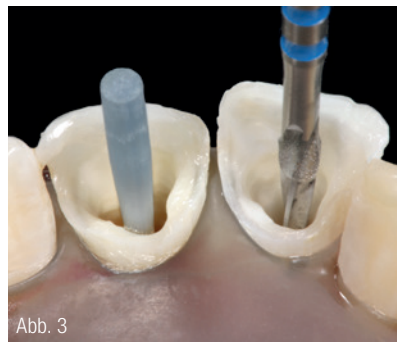


Abb. 3

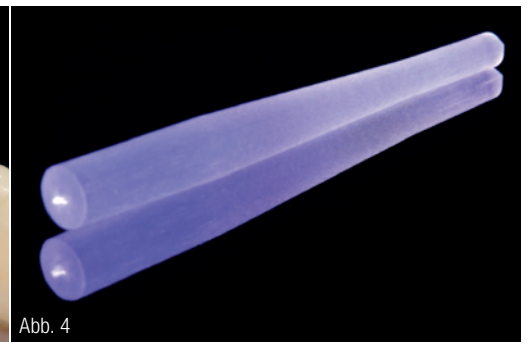


Abb. 4

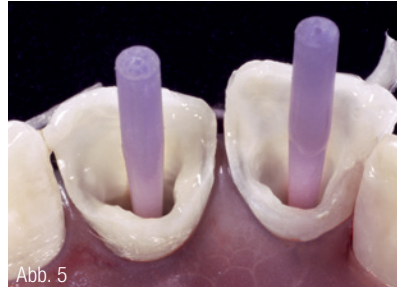


Abb. 5

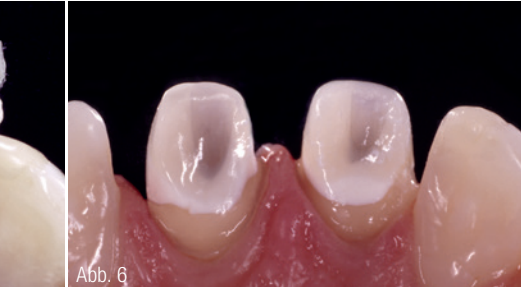


Abb. 6

Technik erfolgen. Zur definitiven Restauration der stark geschädigten Frontzähne sollten 360°-Veneers auf der Basis von Glaskeramik eingesetzt werden.

Klinisches Vorgehen

Vorbehandlung und Präparation

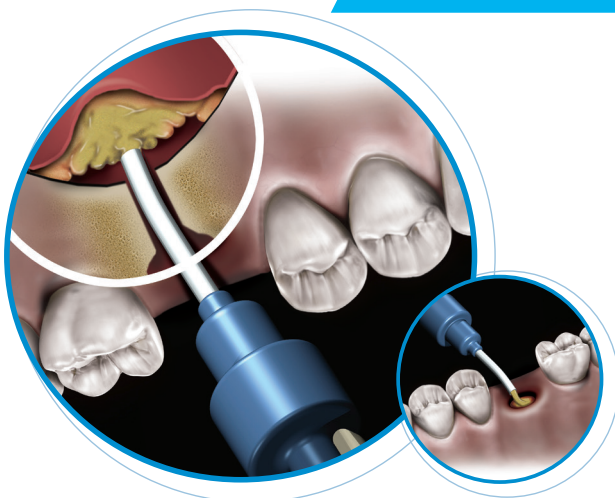
Nach Reinigung der koronalen Pulpenkammer wurde in Höhe der Schmelz-Zement-Grenze eine zusätzliche Abdichtung der Wurzelkanalfüllungen vorgenommen, um ein Eindringen des später applizierten Bleichmittels in die

sensiblen Areale ausschließen zu können. Die interne Bleichung erfolgte mit einem Gemisch aus Natriumperborat-Pulver und destilliertem Wasser in der Walking-Bleach-Methode. Der palatinale Zugang zur koronalen Pulpenkammer wurde mit in Bonding getränkten Wattepellets und einem niedrigviskosen Komposit verschlossen und der Patient nach einer Woche wieder

einbestellt. In dieser Sitzung wurde das Bleichmittel nochmals ausgewechselt, um die Einwirkzeit um eine weitere Woche zu verlängern. Nach der zweiten Woche Einwirkzeit konnte ein zufriedenstellender Helligkeitswert an beiden Pfeilerzähnen erreicht werden. Zur Neutralisation des Bleichmittels wurde für eine weitere Woche ein Kalziumhydroxid-Präparat (CalciPure) in

ANZEIGE

NovaBone® Dental Putty



Einfache Applikation, tolles Handling und bewährte Resultate

NovaBone ist ein vollsynthetisches Knochenersatzmaterial, das minimal-invasive Eingriffe zur Knochenaugmentation neu definiert. Dieses Knochenersatzmaterial der nächsten Generation aus Calcium-Phosphosilikat erlaubt ein verbessertes Handling und bietet eine höhere Leistungsfähigkeit. Die einfache Anwendung wird durch die systemeigene Einzeldosiskartusche gewährleistet. uni-dose cartridge system.

Kontaktieren Sie uns unter 0800 101 64 20
oder besuchen Sie zimmerbiometdental.com



ZIMMER BIOMET
Your progress. Our promise.™

Alle hier enthaltenen Verweise auf Zimmer Biomet Dental beziehen sich auf die Dental-Niederlassungen von Zimmer Biomet Holdings, Inc. Falls nicht anders als hierin angegeben sind alle Marken Eigentum von Zimmer Biomet, und alle Produkte werden von Zimmer Biomet Dental hergestellt, vertrieben und vermarktet. NovaBone Dental Putty wird hergestellt von NovaBone Products, LLC. NovaBone ist eine eingetragene Marke von NovaBone Products, LLC. Weitere Produktinformationen sind den jeweiligen Produktetiketten/ Gebrauchsanweisungen zu entnehmen. Die Produktzulassung und -verfügbarkeit können auf bestimmte Länder/Regionen beschränkt sein. Dieses Material ist ausschließlich für Ärzte bestimmt und beinhaltet keinerlei medizinische Ratschläge oder Empfehlungen. Dieses Material darf ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung von Zimmer Biomet nicht vervielfältigt oder nachgedruckt werden. ZB0136DE REV A 01/17 ©2017 Zimmer Biomet. Alle Rechte vorbehalten.



Abb. 7



Abb. 8

die Pulpenkammer eingebracht. Nach dieser Neutralisationsphase konnte mit dem postendodontischen Aufbau der Pfeilerzähne begonnen werden. Dazu wurden zunächst die koronalen Abdichtungen der Wurzelkanalfüllungen entfernt und Normbohrungen für glasfaserverstärkte Stifte (DT ILLUSION™ XRO® SL, Durchmesser 2,2 mm, Farbe bei 21 °C: Blau) durchgeführt (Abb. 3). Die DT ILLUSION™ XRO® SL Stifte zeigen bei Raumtemperatur eine größenkorrelierte Einfärbung, die sie nach Eingliederung und Erwärmung auf Körpertemperatur verlieren. Bei einer möglichen Wiederentfernung kann durch eine leichte Kühlung, zum Beispiel mit einem Luftbläser, die Einfärbung wieder sichtbar gemacht werden (Abb. 4). Die Befestigung der DT Posts erfolgte volladhäsiv mit einem Mehrschritt-Adhäsivsystem (Abb. 5). Die direkten Aufbauten wurden in zwei Schritten durchgeführt: Nach Einhüllen der Stifte mit einem niedrigviskosen (flowable) Komposit wurde ein vorge-

Abb. 9: Nachuntersuchung sieben Jahre nach Eingliederung. Es zeigt sich auch nach sieben Jahren eine ästhetisch und funktionell höchst zufriedenstellende Situation. (Zahntechniker: ZT Oliver Brix, Bad Homburg). **Abb. 10:** Zahnfilmkontrollaufnahme nach 7-jähriger Tragedauer. Es zeigt sich eine dichte Struktur der Stiftverankerung sowie ein Überschuss des Wurzelfüllmaterials an Zahn 21.

Abb. 7: Palatinalansicht der Einprobe der Full-Veneers (360°, zirkuläre Veneers) aus Glaskeramik. Die darunter liegenden Pfeilerzähne konnten selbst bei minimaler Schichtstärke hervorragend maskiert werden. **Abb. 8:** Durchlichtaufnahme der Oberkiefer-Frontzähne nach der Fertigstellung und Eingliederung. Durch die Kombination des DT Posts mit transluzenten Aufbaumaterialien und glaskeramischen Veneers konnte eine den natürlichen Zähnen entsprechende Lichttransmission erzielt werden.

wärmtes hochgefülltes visköses Komposit der Farbe Bleach XL für das Hauptvolumen des Aufbaus eingesetzt. Die minimalinvasive Präparation erfolgte unter Führung einer vom diagnostischen Wax-up abgeleiteten Schablone (Tiefziehfolie), die alle Informationen zur Korrektur der Fehlstellungen und zur Außenkontur der späteren definitiven Restaurationen enthielt (Abb. 6).

Provisorische Versorgung

Die direkten Veneer-Provisorien wurden mithilfe der mehrfach verwendbaren diagnostischen Schablone und einem Bis-GMA-basierten provisorischen Restaurationsmaterial angefertigt. Nach einer vierwöchigen Evaluationsphase der im Wax-up determinierten Zahnform und -stellung durch das Provisorium erfolgten die Präzisionsabformung der präparierten Zähne und die Abformung des Gegenkiefers. Diese wurden zusammen mit dem Gesichtsbogen, der Kieferrelationsbestimmung und einem Foto der präparierten Pfeilerzähne an das Labor geliefert.

Einprobe und Eingliederung der glaskeramischen Veneers

Nach Entfernung der temporären Versorgung wurden die Präparationsflächen mithilfe von Reinigungsbürsten und einer fluoridfreien Reinigungspaste (Zircate, Dentsply Sirona) von Resten des Bondings befreit. Zur Kontrolle der Form- und Farbgebung wurden die Restaurationen mit einem eingefärbten Glyceringel einprobiert. Damit konnte bereits eine perfekte Maskierung der Pfeilerzähne erreicht werden, die sich in einem vom Untergrund unabhängigen einheitlichen Erscheinungsbild darstellte (Abb. 7).

Zur definitiven Eingliederung wurden die Innenflächen der glaskeramischen Veneers mit Fluorwasserstoffsäure angeätzt und anschließend mit einem Haftvermittler versehen. Zahnseitig wurde ein Mehrschritt-Dentinadhäsiv-System eingesetzt.

Fazit

Durch die Kombination transluzenter Aufbaumaterialien mit glaskeramischen Veneers konnte eine den natürlichen Zähnen entsprechende Lichttransmission erzielt werden (Abb. 8). Bei der abschließenden Überprüfung der funktionellen und ästhetischen Parameter war das Endergebnis überzeugend. Die Zahnfarbe harmonierte perfekt mit der umgebenen Bezahnung. Neben der Beseitigung der extremen Verfärbungen der Hart- und Weichgewebstrukturen konnte eine zufriedenstellende Korrektur der Fehlstellungen und der Zahnproportionen erreicht werden. Der Patient war mit dem ästhetisch ansprechenden Ergebnis vollends zufrieden und hatte infolge der Stellungskorrektur der Schneidezähne keinerlei phonetische Probleme. Nach einer siebenjährigen klinischen Tragedauer zeigten sich weder Retentionsverluste des Stiftes, der Aufbauten oder der Veneers noch Anzeichen von Verbundproblemen in der Röntgenaufnahme (Abb. 9 und 10).

INFORMATION

Prof. Dr. med. dent. Daniel Edelhoff
 Klinikdirektor
 Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik
 Ludwig-Maximilians-Universität
 Goethestraße 70
 80336 München
 daniel.edelhoff@med.uni-muenchen.de



Infos zum Autor



Abb. 9

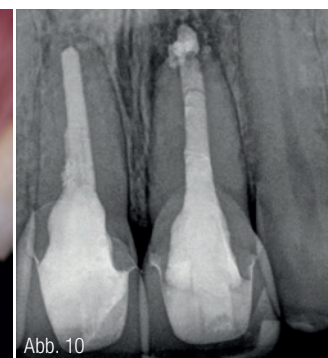


Abb. 10



Damit Antibiotika wirksam bleiben: Erst Bakterien bestimmen – dann verordnen!

Aufgrund des bedrohlichen Anstiegs multiresistenter Erreger hat die Europäische Kommission eine Leitlinie zur Bekämpfung von Antibiotikaresistenzen herausgegeben. Darin betont sie, dass „diagnostische Tests essenzielle Informationen liefern, um den unnötigen Gebrauch von antimikrobiellen Substanzen zu vermeiden und die Wirkstoffauswahl zu optimieren.“ Auch bei Parodontitis bedarf es in vielen Fällen einer adjuvanten Antibiotikatherapie, um die Erkrankung erfolgreich zu behandeln. Markerkeimanalysen mit **micro-IDent®** und **micro-IDent®plus** weisen unkompliziert und zuverlässig die verantwortlichen Bakterien und deren Konzentration nach. So wissen Sie, ob eine Antibiotikagabe notwendig und wenn ja, welches Medikament optimal wirksam ist.

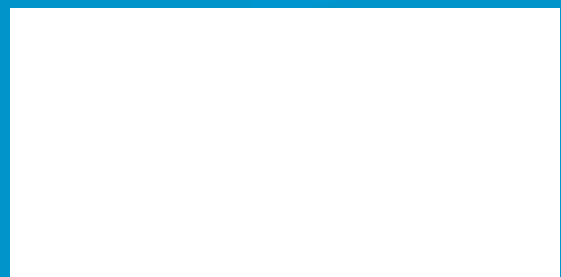


Kostenfreie Hotline: 00 800 - 42 46 54 33 | www.micro-IDent.de



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

Ich interessiere mich für eine erfolgreiche PA-Therapie. Bitte senden Sie mir kostenfrei ein Infopaket inkl. Probenentnahmesets zu. Dieses beinhaltet neben **micro-IDent®** auch Informationen zu den weiteren Testsystemen **GenoType IL-1** und **Kombitest**.



Praxisstempel

Optimierte Bulkfüllungen anstelle von Kronen im Seitenzahnbereich

ANWENDERBERICHT. Derzeit zeichnen sich in der Zahnheilkunde drei verschiedene Trends ab: Erstens möchten Zahnärzte ihre Behandlungsabläufe effizienter gestalten. Zweitens benötigen Patienten aufgrund ihrer gesteigerten Lebenserwartung besonders leistungsfähige und langlebige Versorgung, und drittens ist die Nachfrage nach ästhetisch anspruchsvollen Restaurationen größer als je zuvor. Ein effizienter Behandlungsablauf ist insgesamt sehr wichtig. Allerdings ist es manchmal schwierig, Zeit einzusparen – beispielsweise dann, wenn größere Kavitäten im Seitenzahnbereich zu versorgen sind.

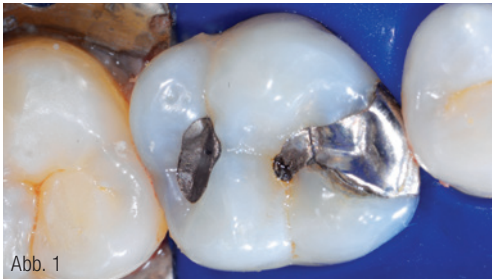


Abb. 1



Abb. 2



Abb. 3



Abb. 4



Abb. 5

Die ersten auf dem Markt erhältlichen Bulk-Fill-Komposite waren aufgrund einer hohen Transluzenz, die für ihren klinischen Erfolg erforderlich war, ästhetisch wenig ansprechend. Notwendig war die erhöhte Lichtdurchlässigkeit zunächst, da keine andere Möglichkeit bestand, die vollständige Durchdringung von bis zu 5mm starken Komposit-schichten mit dem Licht eines Polymerisationsgerätes sicherzustellen.

3M Filtek One Bulk Fill Komposit (3M) bietet gegenüber diesen ersten Produkten einen entscheidenden Vorteil. Es wird während der Lichthärtung opaker und dadurch deutlich ästhetischer.

In der Vergangenheit setzten viele Zahnärzte im Seitenzahnbereich bevorzugt Kronen ein. Inzwischen werden aber auch Komposite für die entsprechenden Indikationen immer beliebter. Verantwortlich dafür sind vor allem die verbesserten Materialeigenschaften. Die erste Wahl für den Autor ist Filtek One Komposit, das er grundsätzlich mithilfe von Bioclear BioFit HD Matrizen (Bioclear) in die gewünschte Form bringt, um ästhetische Restaurationen zu erstellen.

Falldarstellung

Ein 45-jähriger Patient stellte sich mit einer 30 Jahre alten, insuffizienten Amalgamfüllung in der Praxis vor. Der mesio-bukkale Höcker des Zahns war teilweise frakturiert und die Amalgamfüllung wies einen Riss auf (Abb. 1). Zusätzlich zeigte der Patient leichte

Überempfindlichkeiten beim Kauen und bei Kälte.

Bei Klasse II-Restaurationen mit Filtek One ist ein Drei-Punkt-Lichthärtungsprotokoll anzuwenden. Hierbei wird das Polymerisationsgerät auf die okklusalen, bukkalen und lingualen Oberflächen gerichtet, um das Material vollständig zu polymerisieren. Da die Biofit Matrix transparent ist, lassen sich die bukkalen und lingualen Flächen problemlos lichthärten, sodass das Drei-Punkt-Protokoll auch tatsächlich durchführbar ist.

Die gemeinsame Anwendung von Filtek One und Bioclear Biofit Matrizen ist einfach, vorteilhaft und führt zu vorhersehbaren Ergebnissen. Im folgenden Patientenfall konnten durch ein schrittweises Vorgehen mit dem ausgereiften Matrixsystem und dem modernen Füllungsmaterial sehr gute Ergebnisse erzielt werden.

Die Vorgehensweise

1. Präparation mit Tangentialrändern (Infinity Margin). Nach Lokalanästhesie wurden die Zahnoberflächen zur Biofilamentfernung mithilfe des Bioclear Blaster gereinigt (Pulver-Wasserstrahl-Technologie). Auch Verfärbungen lassen sich so beseitigen. Zudem werden durch diese Art der Vorbehandlung speziell im Randbereich der Präparation die Voraussetzungen für einen sicheren Verbund mit dem Restaurationsmaterial geschaffen. Es wurde ein flaches Präparationsdesign mit Tan-

Abb. 1: Okklusalanzeige vor Behandlungsbeginn. **Abb. 2:** Einsetzen des Keils (Pre-Wedge) vor der Präparation. **Abb. 3:** Bestandteile des eingesetzten Matrixsystems: HD Matrix (transluzent, Größe 6,5 mm), Diamond Wedge (blau, Größe XL) und Molar Twin Ring (lila). **Abb. 4:** 3M Scotchbond Universal Adhäsiv wird 20 Sekunden in die Oberfläche einmassiert. Danach wird das Adhäsiv gemäß den Empfehlungen des Herstellers lichtgehärtet. **Abb. 5:** Erst wird 3M Filtek Bulk Fill fließfähiges Komposit entlang der bukkalen, lingualen und gingivalen Präparationsränder appliziert. Dann folgt die Injektion von 3M Filtek One Bulk Fill Komposit in das nicht ausgehärtete fließfähige Material, um eine ideale Adaptation zu erzielen (Abbildung aufgenommen mit Gelbfilter).

gentialrändern gewählt, da sich so ein optimaler Übergang zwischen Komposit und Zahnhartsubstanz erzeugen lässt.

2. Anlegen eines Keils (Pre-Wedge).

Das Anlegen eines Keils zur Vorbereitung des Arbeitsumfelds bietet dem Anwender viele Vorteile. Es werden nicht nur die Zähne bereits zu diesem Zeitpunkt leicht separiert, sondern zusätzlich wird das Weichgewebe im Approximalraum verdrängt und somit geschützt (Abb. 2).

3. Vorbereitung der Kavität.

Nach Entfernen des Keils wurde der Approximalbereich mit einem Lightning® Strip (Integra® Miltex®) leicht beschliffen. Dann wurde der Präparationsbereich erneut abgestrahlt, um den Zahn von allen Seiten zu reinigen. Schließlich erfolgte die Platzierung der Biofit Matrix.

4. Handhabung des Matrizensystems.

Um den Kontaktbereich zu optimieren,

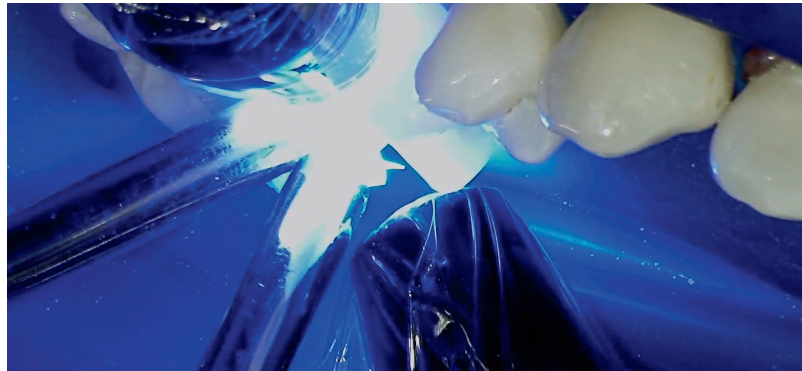


Abb. 6: Durch die Biofit Matrix hindurch wird die Restauration lichtgehärtet. Die Drei-Punkt-Aushärtung von okklusal, bukkal und lingual ist entscheidend für die Erzielung einer Aushärtungstiefe von 5 mm im Approximalbereich.

lassen sich die Matrizen einfach dehnen sowie bei Bedarf aneinanderlegen. Im vorliegenden Fall wurden zwei Matrizen kombiniert (Abb. 3).

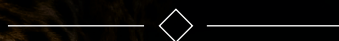
5. Ätzen und Bonden.

Zunächst wurde die Zahnhartsubstanz im Total-Etch Verfahren konditioniert. Dafür wurde Phosphorsäuregel auf die gereinig-

ten und getrockneten Oberflächen aufgetragen und rund 20 Sekunden auf dem Schmelz sowie rund 10 Sekunden auf dem Dentin belassen. Nach der gründlichen Entfernung des Ätzgels folgte die Applikation von 3M Scotchbond Universal Adhäsiv, das eine Ein-Schritt-Anwendung ermöglicht. Das Adhäsiv wurde 20 Se-

ANZEIGE

DIE PRAXISSOFTWARE MIT WACHSTUMSPOTENZIAL



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



CHARLY



Abb. 7: Der Bioclear Magic Mix Pre-Polisher ermöglicht die rasche Erzeugung einer dreidimensional ausgearbeiteten, gleichmäßigen Oberfläche. **Abb. 8:** Definitive Versorgung. **Abb. 9:** Röntgenaufnahme des Behandlungsergebnisses. **Abb. 10:** Klinische Situation. Es zeigt sich die mit dem Biofit Matrizen-system realisierte, bauchige Zahnform mit einem optimalen, großflächig gestalteten Approximalkontakt.

kunden in das Dentin einmassiert, mit einem sanften Luftstrom verblasen und dann lichtgehärtet (Abb. 4).

6. Injektionstechnik. Nachfolgend wurde das Adhäsiv als Benetzungsmittel erneut aufgetragen und mit Luft getrocknet, aber nicht lichtgehärtet. In diese Adhäsivschicht wurde dann eine geringe Menge fließfähiges Filtek Bulk Fill Komposit injiziert (und ebenfalls nicht polymerisiert). Schließlich erfolgte die Injektion von Filtek One in die vorhandene Masse, sodass sich die Materialien miteinander verbinden und zuverlässig alle Ecken und Winkel der Kavität ausfüllen konnten (Abb. 5). Der Großteil der Restauration sollte im Sinne einer hohen Stabilität und Oberflächenqualität aus Filtek One Bulk Fill Komposit bestehen.

7. Lichthärtung und Ausarbeitung. Um eine Aushärtungstiefe von 5 mm sicherzustellen, ist die Einhaltung des Drei-Punkt-Lichthärtungsprotokolls mit Belichtung von okkusal, bukkal und lingual unerlässlich (Abb. 6). Nach dessen erfolgreicher Anwendung wurde die Restauration mit 3M Sof-Lex XT Polierscheiben grober Körnung ausgearbeitet. Hierbei handelt es sich um ein Kernstück der Bioclear-Methode und eine Empfehlung des Autors.

8. Zwei-Schritt-Politur. Für die Vorpolytur kam der Bioclear Magic Mix Pre-Polisher zum Einsatz, während mit einem diamantierten Polierkelch die Hochglanzpolitur erfolgte (Abb. 7). Das Resultat ist ein brillanter Oberflächen-glanz.

9. Okklusionskontrolle. Im letzten Schritt wurde die Okklusion überprüft. Das Behandlungsergebnis ist eine natürlich wirkende, ästhetisch zufrieden-stellende Versorgung aus Komposit (Abb. 8 und 9).

Fazit

In der modernen Zahnheilkunde ist der Bedarf an Behandlungskonzepten, die ein effizientes klinisches Vorgehen und gleichzeitig die Erzielung ästhetischer und langlebiger Versorgung ermöglichen, besonders groß. Dank der Weiterentwicklung von Füllungsmaterialien, die inzwischen einfacher anzuwenden und zu adaptieren sind, gelingt es, den Prozess der Erstellung direkter Versorgung einfacher und effizienter zu gestalten. Die Tatsache, dass nun häufig die Applikation einer einzigen Schicht Komposit ausreicht, um einen Seitenzahn zu restaurieren, ermöglicht die Einsparung wertvoller Behandlungszeit, von der Zahnärzte wie Patienten gleichermaßen

profitieren. Dank dieser Veränderungen hinsichtlich Effizienz und ästhetischem Potenzial werden moderne Bulk-Fill-Materialien zur bewährten Lösung für Versorgung im Seitenzahnbereich.

Erstveröffentlichung: Clark D. Simple and esthetic: improved bulk-fill composite offers alternative to crowns in the posterior. *Inside Dentistry*. 2017, 13(11):72–73.

INFORMATION

Dr. David Clark, DDS
 BIOCLEAR
 3802 South Warner Street
 Suite A
 Tacoma, WA 98409, USA

3M Deutschland GmbH
 Espe Platz
 82229 Seefeld
 Tel.: 0800 2753773
 www.3m.de/OralCare



Infos zum Unternehmen

DAS DGZI E-LEARNING CURRICULUM IMPLANTOLOGIE

BIS ZU 160
FORTBILDUNGS-
PUNKTE

Starten Sie jederzeit mit den 3 E-Learning Modulen
3 E-Learning Module + 3 Pflichtmodule + 2 Wahlmodule



3 E-Learning Module

- 1 Allgemeine zahnärztliche und oralchirurgische Grundlagen
- 2 Implantologische Grundlagen I
- 3 Implantologische Grundlagen II

BEGINN
JEDERZEIT
MÖGLICH!

3 Pflichtmodule

- 1 **Spezielle implantologische Prothetik**
29./30.03.2019 | Berlin
Prof. Dr. Michael Walter
Priv.-Doz. Dr. Torsten Mundt
- 2 **Hart- & Weichgewebsmanagement**
Termin und Ort 2018
wird bekannt gegeben
DGZI-Referenten
- 3 **Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat**
26./27.10.2018 | Dresden
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

2 Wahlmodule

- 1 **Sedation – Conscious sedation for oral surgery¹**
15./16.06.2018 | Speicher
- 2 **Bonemanagement praxisnah² – Tipps & Tricks in Theorie und Praxis**
07./08.12.2018 | Essen
- 3 **Problembewältigung in der Implantologie – Risiken erkennen, Komplikationen behandeln, Probleme vermeiden.**
09./10.11.2018 | Essen
- 4 **Laserzahnheilkunde & Periimplantitistherapie (Laserfachkunde inklusive!)**
23./24.11.2018 | Freiburg im Breisgau
- 5 **Implantologische und implantatprothetische Planung unter besonderer Berücksichtigung durchmesser- und längenreduzierter Implantate (Minis und Shorties)**
Termin und Ort 2019 wird bekannt gegeben
- 6 **DVT-Schein³ & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)**
Köln – EuroNova Arthotel:
Teil 1 & 2: 16.06.2018
Teil 1 & 2: 15.09.2018
Teil 1 & 2: 15.12.2018

¹: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 200,- Euro.

²: Für diesen Kurs ist eine Zuzahlung von 250,- Euro zu entrichten.

³: Aufgrund der Spezifik und des Aufwandes für diesen Kurs zahlen Sie eine zusätzliche Gebühr von 400,- Euro.

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE BEI DER

Keramisch basierte Füllungen für okklusale Seitenzahnkavitäten

FACHBEITRAG Zahnfarbene Füllungen mit Composite im Seitenzahnbereich sind mittlerweile fester Bestandteil der Zahnheilkunde. Denn immer mehr Patienten wünschen sich eine farblich einheitliche Restauration. Angesichts der hohen okklusalen Belastung der Zähne im Seitenzahnbereich müssen Materialien mit einer hohen Leistungsfähigkeit verwendet werden. Composite sind deshalb in den letzten Jahren in ihrer Zusammensetzung signifikant und positiv verändert worden, was vor allen Dingen ihren physikalischen Eigenschaften zugute kam.



Abb. 1: Zähne 46 und 47, deren Amalgamfüllungen aus ästhetischen Gründen ersetzt werden sollen. **Abb. 2:** Trockenlegung mit Kofferdam. **Abb. 3:** Präparierte Kavitäten der Klasse I. **Abb. 4:** Aufbringen des Adhäsivsystems Futurabond DC (VOCO). **Abb. 5:** Photopolymerisation der Adhäsivschicht für zehn Sekunden. **Abb. 6 bis 9:** Kavitäten wurden mit jeweils einem einzigen Inkrement gefüllt. Ohne Zwischenhärtung dieser Inkremente wurden die Okklusalfächen mit feinen Spateln und Sonden modelliert. Anschließend wurden die Füllungen jeweils 20 Sekunden lang photopolymerisiert.

Adhäsivtechniken bieten außerdem weitere Vorteile, wobei besonders die Schonung der verbliebenen Zahnhartsubstanz hervorzuheben ist. Die Kavitätenpräparationen orientieren sich nicht länger einzig und allein an geometrischen Modellen, die auf biomechanisch aufgestellte Prinzipien abzielen. Bei direkten Füllungen mit Compositen wird, da sie mit der Zahnschicht verklebt werden, praktisch nur eine selektive Entfernung von Karies und vorhandenen Füllungen sowie eine Glättung der Kavitätenränder angestrebt. Damit werden die Zähne nicht nur weniger geschwächt, sondern mit der Fertigstellung der adhäsiven Füllungen gleichzeitig in ihrer Widerstandsfähigkeit gestärkt.

Die Adhäsivfüllungen werden unter Anwendung sensibler Techniken gelegt. Dabei ist zu beachten, dass die Regeln dieser Techniken eingehalten werden, um vor allem Undichtigkeiten und Hypersensibilitäten zu vermeiden. Werden diese Voraussetzungen eingehalten, heben sich Compositfüllungen durch die hohe Qualität und gute Ästhetik, beispielsweise gegenüber Amalgamfüllungen, deutlich ab.

Ein Material, welches in den letzten Jahren mit der Indikation für Seitenzahnfüllungen auf den Markt kam, war das ORMOCER® (organically modified ceramics), welches aus organisch-anorganischen Hybridpolymeren besteht. Zu seinen Eigenschaften gehören ein sehr niedriger Schrumpf, eine exzellente Biokompatibilität und eine sehr gute Ästhetik.

Klinischer Fall

Eine Patientin erschien in der zahnärztlichen Praxis mit dem Wunsch, die

Amalgamfüllungen an den Zähnen 46 und 47 aus ästhetischen Gründen zu ersetzen (Abb. 1).

Ästhetische Füllungen mit dem Nano-hybrid-ORMOCER®-Füllungsmaterial Admira Fusion (VOCO) waren indiziert. Unter Kofferdam (Abb. 2) wurden die Amalgamfüllungen entfernt und die Kavitätenpräparation durchgeführt (Abb. 3).

Das Adhäsivsystem Futurabond DC (VOCO) wurde rund 20 Sekunden lang einmassiert (Abb. 4) und anschließend mittels Luftstrom das Lösungsmittel entfernt. Das Adhäsiv wurde zehn Sekunden lang photopolymerisiert (Abb. 5).

Da die Kavitäten klein und flach waren und Admira Fusion eine geringe Polymerisationsschrumpfung besitzt, wurde die Füllung der Kavitäten mit jeweils einem einzigen Inkrement durchgeführt (Abb. 6). Mithilfe eines Spatels wurden die Materialüberschüsse entfernt und eine erste Gestaltung der anatomischen Zahnform erzielt (Abb. 7 und 8). Die oberste Schicht wurde mit einem Pinsel geglättet, um das Ausarbeiten und die Politur zu erleichtern.

Noch vor der Polymerisation des ORMOCER®-Füllungsmaterials wurden mittels einer feinen Sonde die okklusale Fissuren modelliert (Abb. 9 und 10). Die Füllung wurde 20 Sekunden lang photopolymerisiert. Anschließend wurden dezente Charakterisierungen der Fissuren mit einer Compositefarbe (FinalTouch, VOCO) durchgeführt (Abb. 11) und für 20 Sekunden ausgehärtet, bevor eine abschließende Compositeschicht appliziert wurde. Danach wurde die Restauration für weitere 20 Sekunden ausgehärtet.

Noch vor Abnahme des Kofferdams konnte man die zufriedenstellenden morphologischen Charakteristika der Füllungen gut erkennen (Abb. 12 und 13).

Die Ausarbeitung und Politur erfolgten mit abrasiven diamantierten Gummipolierern, Bürstchen und Filzpolierern (Abb. 14 bis 18).

Das Endergebnis der Füllungen wurde von der Patientin als ausgezeichnet bewertet, erkennbar in den Abbildungen 19 bis 21.

Fazit

Das Nano-hybrid-ORMOCER®-Füllungsmaterial Admira Fusion hat sich als hervorragendes Material erwiesen. Es ist leicht zu verarbeiten und bestens



Abb. 10: Mittels einer feinen Sonde wurden okklusale Fissuren modelliert. **Abb. 11:** Dezente Färbung der Fissuren mit brauner Compositefarbe zur Akzentuierung und für einen Tiefeneindruck. **Abb. 12 und 13:** Füllungen vor dem Ausarbeiten und Polieren. **Abb. 14 bis 18:** Ausarbeitung und Politur der Füllungen mit einer Abfolge von diamantierten Gummipolierern, Ziegenhaarbürstchen mit Diamantpaste, Siliciumcarbid-Bürstchen und Filzpolierern ohne Zusatz. **Abb. 19 und 20:** Fertige Restaurationen mit harmonischem Zusammenspiel von Ästhetik und Funktion. **Abb. 21:** Abschließend zeigten die Füllungen gleichmäßige Okklusalkontakte.

zu modellieren beziehungsweise zu polieren. Die vorgestellte Technik war relativ einfach, und selbst die Materialverwendung nur einer Farbe erwies sich als ausreichend für die ästhetischen Ansprüche beim Legen einer Seitenzahnfüllung.

INFORMATION

Dr. Sanzio Marques
Belo Horizonte, Brasilien
sanzio@orrisobelo.com.br
www.orrisobelo.com.br

Step-by-step: Okklusionsonlays – die Alternative zur Krone

HERSTELLERINFORMATION Klassische Kronenpräparationen sind sehr invasiv, Präparationen für die Versorgung mit Verblendkronen noch invasiver. Bei beiden Restaurationsformen droht das Risiko eines Vitalitätsverlustes der Pulpa. Deutlich substanzschonender lässt sich dagegen mit Okklusionsonlays arbeiten. Das speziell entwickelte Okklusionsonlay-Set 4665ST von Komet erleichtert mit innovativen Schleifkörpern das Vorgehen.

Während die Häufigkeit schwerer Karies hierzulande rückläufig ist, nimmt der Zahnverschleiß weltweit kontinuierlich zu.^{1,2} Insbesondere schwere Schäden durch Erosionen und/oder Attritionen und Abrasionen erfordern eine zahnhartsubstanzschonende Lösung, die Schleif- und Eingliederungstraumata und somit das Pulpitisrisiko reduziert. Dies ist klinisch wichtig, da postoperative Pulpitiden das Hauptrisiko von Teil- und Vollkronen sind. Bereits 2004 hat die DGPro diesbezüglich ein Statement veröffentlicht, demzufolge angesichts des Pulpitisrisikos vor einer Überkronung regelmäßig Alternativen zu prüfen sind.

Neue hochfeste keramische Restaurationsmaterialien wie monolithisches Lithiumdisilikat erlauben neue Restaurationsformen, die wiederum neue Präparationstechniken erfordern. Bei primär auf den Kauflächenbereich beschränkten Defekten können dies minimalinvasive Restaurationen in Form von Okklusionsonlays (auch als „Okklusionsveneers“ bzw. „Table Tops“ bezeichnet) sein. Die innovative Alternative zur Krone punktet durch den deutlich reduzierten Zahnhartsubstanzverlust und die gleichsam verringerten biologischen Risiken (Abb. 1a bis 2b).

Indikationen für die Okklusionsonlay-Präparation:

- Behandlung kariöser Zähne
- Versorgung durch Bruxismus und/oder Biokorrosion geschädigter Einzelzähne bzw. der gesamten Seitenzähne
- Rekonstruktion der Okklusion

Ohne spezielle Instrumente gestaltet sich die Präparation von Okklusionsonlays jedoch als technisch schwierig – bisher. Denn Komet Dental entwickelte

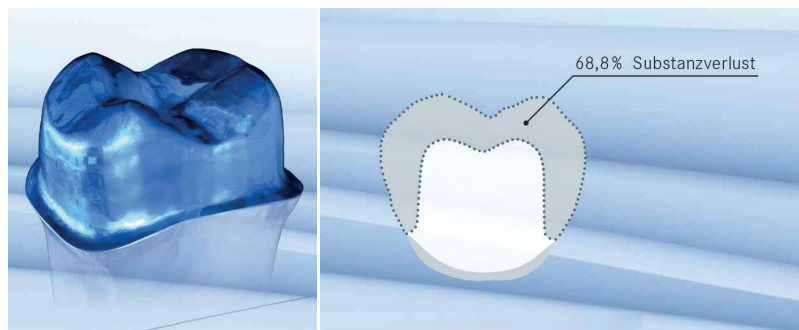


Abb. 1a und b: Klassische Kronenpräparation eines ersten Molaren. (© Prof. Dr. Edelhoff/Komet)

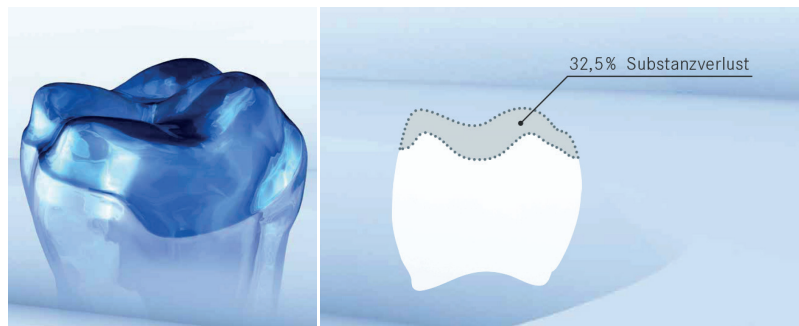


Abb. 2a und b: Minimalinvasive Präparation eines Okklusionsonlays an einem ersten Molaren. (© Prof. Dr. Edelhoff/Komet)

zusammen mit Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers, Hamburg (Abb. 3), und Prof. Dr. Daniel Edelhoff, München (Abb. 4), eine neue Abfolge von Präparationsschritten und dazu passende neue Schleifkörper (Abb. 5) in Form des Sets 4665ST (Abb. 6), die das Vorgehen deutlich erleichtern.

„Step-by-step“: Präparation von Okklusionsonlays

Vorpräparation

Okklusionsonlays aus Lithiumdisilikat benötigen nach derzeitigen Herstellerangaben eine Mindeststärke von 1 mm.

Durch Biokorrosion geschädigte Zähne sind zudem häufig irregulär geformt. Daher bietet es sich an, die Arbeitsschritte der Tiefenmarkierung und die Vorkonturierung zu einem Prozess der Vorpräparation zu verbinden. Der entsprechend geformte Diamantschleifer 855D ist 1 mm von der Instrumentenspitze mit einer schwarzen Lasermarkierung versehen.

Step 1: Sollte ein okklusaler Substanzabtrag erforderlich sein, wird das Instrument 855D senkrecht auf die Okklusalfäche gesetzt und die Führungsrillen von 1 mm Tiefe präpariert.



Abb. 3: Priv.-Doz. Dr. M. Oliver Ahlers (links) ist Spezialist für Funktionsdiagnostik und -therapie und Leiter des CMD-Centrum Hamburg-Eppendorf. Abb. 4: Prof. Dr. Daniel Edelhoff ist Spezialist für Zahnärztliche Prothetik und Direktor der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik der LMU München.

Step 2: Anschließend wird die Kaufläche unter Bewahrung der Höcker/Fossa-Relation (siehe Grafik) eingeebnet und die scharfen Grate an den Rändern der Okklusalfäche abgetragen. Dies ermöglicht ohne zusätzlichen Tiefenmarkierer bereits bei der Vorpräparation eine effektive Kontrolle des Substanzabtrages – sofern nicht bereits okklusal durch den Zahnhartsubstanzverlust ausreichend Platz zur Verfügung steht.

Okklusale Konturierung und Finitur
Keramische Präparationen erfordern vollständig runde Konturen. Okklusal ist dabei zentral eine konkave Form erforderlich. Im Bereich der ehemaligen Höcker hingegen ist zur optimalen Unterstützung des Okklusionsonlays eine

konvexe Form anzustreben. Da bisherige Schleifer dies nicht ermöglichten, wurden die sogenannten OccluShaper (Fig. 370) konstruiert. Diese verbinden erstmals beide Anforderungen miteinander. Damit die Schleifer zu den jeweiligen Kauflächen passen, gibt es die OccluShaper in zwei Größen, für Prämolaren und für Molaren, ergänzt durch formkongruente Finierer 8370.

Step 3: Für die okklusale Konturierung wird mit den OccluShaper passender Größe die Kaufläche in mesiodistaler Richtung entlang des Verlaufes der Zentralfissur präpariert.

Step 4: Der Vorgang wird mit dem formkongruenten Finierer gleicher Größe wiederholt.



5

6

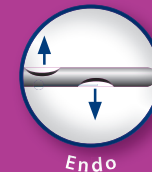
Abb. 5: Eine Auswahl der im Set 4665 enthaltenen formkongruenten Instrumente, die nacheinander eingesetzt werden. (© Prof. Dr. Edelhoff/Komet) Abb. 6: Das Komet Okklusiononlay-Set 4665ST im sterilisierbaren Edelstahlständer. (© Prof. Dr. Edelhoff/Komet)

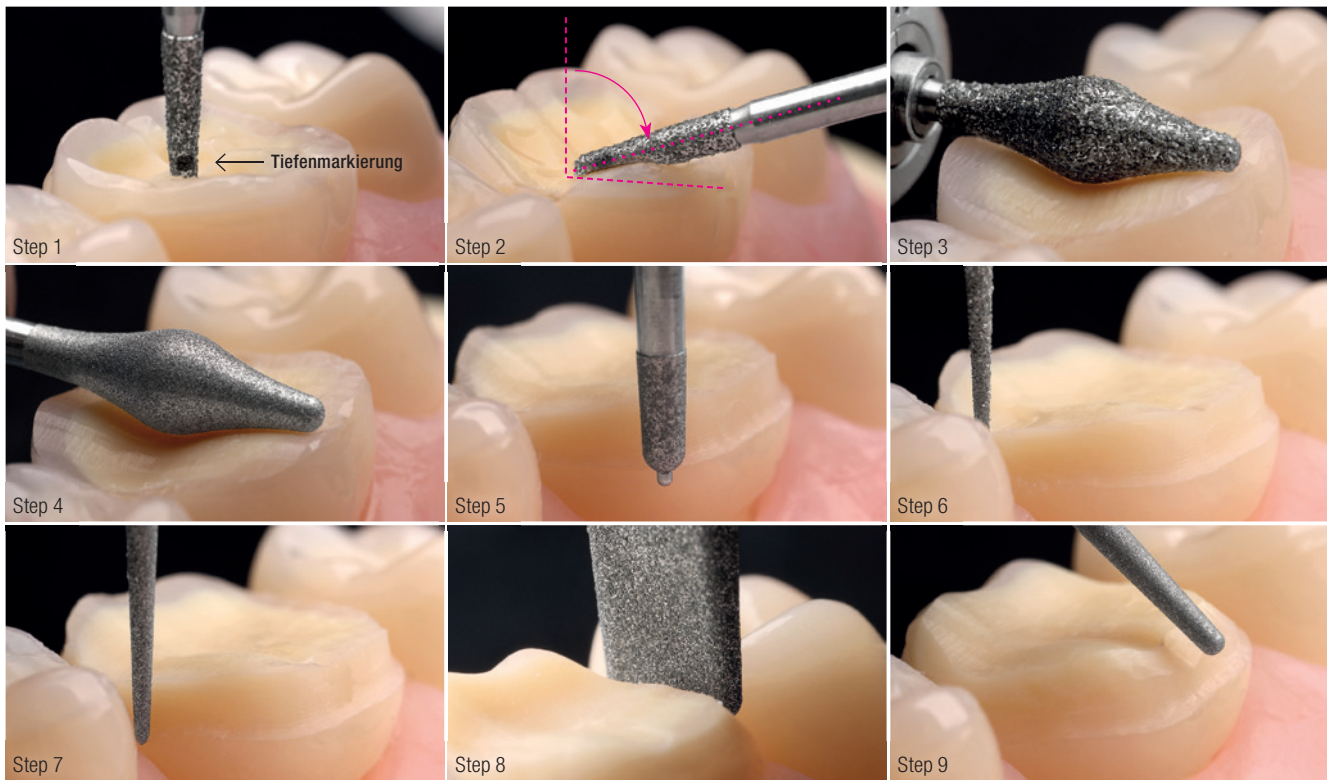
MIRAJECT®

VON INJEKTION BIS APPLIKATION

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

50 Jahre Spitzen Qualität





Step 1: Präparieren der Führungsritzen dank Tiefenmarkierung. **Step 2:** Einebnung der Kaufläche. **Step 3:** Okklusale Konturierung mit dem OccluShaper. **Step 4:** Okklusale Finitur mit dem formgleichen Finierer. **Step 5:** Präparieren der Seitenflächen. **Step 6:** Separation unter Schutz des Nachbarzahnes. **Step 7:** Glätten der Approximallfläche. **Step 8:** Glätten der Approximallflächen mit formkongruenten, einseitig diamantierten Schallspitzen. **Step 9:** Verbinden der vestibulären und oralen Präparationen mit den Approximalpräparationen in allen vier Übergangsregionen.

Orovestibuläre Flanken

Für die Stabilität der Keramikrestaurationen sind intakte und ausreichend dimensionierte vestibuläre und orale Seitenflächen wichtig. Um diese vorhersehbar mit der gewünschten Abtragstiefe zu präparieren, wurde eine Kombination aus Diamantschleifer mit idealem Verhältnis von Länge und Durchmesser und einem stirnseitigen Führungsstift entwickelt. Aufgrund des Durchmessers ist dieser gleich im ersten Schritt mit kontrollierter Eindringtiefe als Finierer einsetzbar und läuft dabei angenehm ruhig.

Step 5: Mit dem Führungsstiftinstrument 8849P werden vestibulär und oral die Seitenflächen präpariert – so tief, wie es der Führungsstift erlaubt und so weit zum Nachbarzahn, wie es die Instrumentenkontur ermöglicht.

Separation und Finitur

Minimalinvasives Präparieren macht auch vor dem Approximalraum nicht Halt. Deswegen umfasst das Set extra schlanke Separierer, die eine approximale Präparation noch im Zahnschmelz ermöglichen.

Step 6: Separation mit dem Instrument 858 nach axial – approximal unter Schutz des Nachbarzahnes durch ein bleitotes Matrizenband und ohne zusätzliche Extension der Präparation.

Step 7: Glätten der Approximallfläche mit dem formkongruenten Finierer 8858 für die Abformung und den Herstellungsprozess.

Step 8: Als überlegene Alternative zum Finierer 8858 empfiehlt sich die proximale Glättung und Finitur mit den passend zum Okkusionsonlay-Set entwickelten, einseitig diamantierten Schallspitzen SFM6 (mesiale Version) und SFD6 (distale Version). Sie eignen sich auch für das proximale Finish von Kronenpräparationen.

Übergänge

Step 9: Abschließend werden die vestibulären und oralen Präparationen mit den Approximalpräparationen in allen vier Übergangsregionen mit dem Finierer 8856 verbunden – fertig.

Das Set 4665 bzw. 4665ST (sterilisierbare Version im Edelstahlständer) enthält alle vorgestellten, rotierenden Instrumente.

Diese sind als Set oder einzeln problemlos über www.kometstore.de oder die Komet-Fachberater erhältlich. Auf der Website von Komet Dental finden Interessierte zudem eine Auflistung aktueller Fortbildungen zum Thema. Der kostenlose Download der „Step by Step“-Anleitung ist auf bit.ly/komet-keramik möglich.

Weitere Tipps gibt es im Internet auf

www.komet-my-day.de

1 Jordan A., Micheelis W.: Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V). Berlin: Institut der Deutschen Zahnärzte im Auftrag von Bundeszahnärztekammer und Kassenzahnärztlicher Bundesvereinigung, 2016.

2 El Aidi H., Bronkhorst E.M., Huysmans M.C. et al.: Dynamics of tooth erosion in adolescents: a 3-year longitudinal study. J Dent 2010, 38:131–137.

INFORMATION

Komet Dental
Gebr. Brasseler GmbH & Co. KG
 Trophagener Weg 25, 32657 Lemgo
 Tel.: 05261 701-0
 info@kometdental.de
 www.kometdental.de



Infos zum Unternehmen

4TH ANNUAL MEETING OF ISMI

22. und 23. Juni 2018
Hamburg – EMPIRE RIVERSIDE HOTEL

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.ismi-meeting.com



Thema:

Die Zukunft der Implantologie – Keramik und Biologie

Organisation/Veranstalter:

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com

Premiumpartner:

camlog

SDS SWISS DENTAL
SOLUTIONS

Faxantwort an **+49 341 48474-290**

Bitte senden Sie mir das Programm zur 4. JAHRESTAGUNG DER ISMI zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

ZWP 5/18

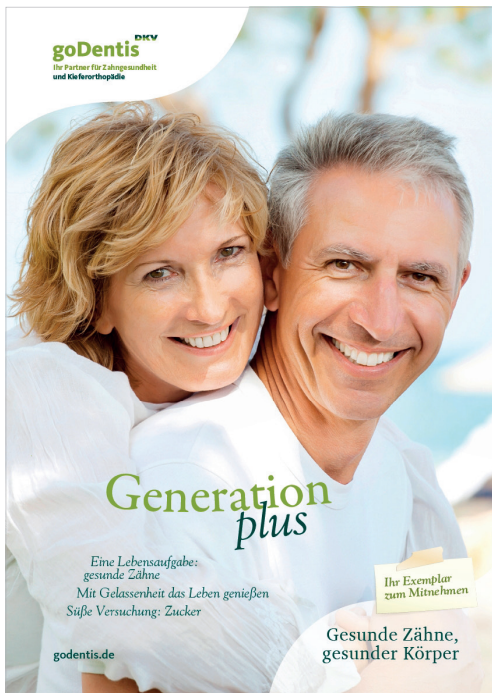


Kirsten Gregus

© Wavebreakmedia/Micro/Adobe Stock

PRAXISMARKETING Ein Großteil der Silver Ager, Best Ager, Senioren oder wie auch immer man sie bezeichnen mag, ist sportlich aktiv, unternehmungslustig und auf ein gepflegtes Äußeres bedacht. Hierzu zählt auch ein strahlendes Lächeln mit geraden und gesunden Zähnen. Das neue Magazin „Generation plus“ unterstützt Zahnmediziner bei der Kommunikation mit einer besonderen Zielgruppe.

Patientenkommunikation: Generation Plus setzt auf Qualität



Das Magazin „Generation plus“ unterstützt Zahnmediziner bei der Kommunikation mit einer anspruchsvollen wie dankbaren Zielgruppe.

Während die einen sich auf den Weg ins Büro machen, walken die anderen gut gelaunt durch den Wald. Am anderen Ende der Stadt beugen sich zwei Köpfe über einen Reiseprospekt und planen eine Kulturreise nach Rom. Über graue Strähnen können sie alle nur müde lächeln. Sie sind zwar längst keine Teenager mehr, fühlen sich aber topfit und gesund. Aber trotz aller Unternehmungslust und Aktivität treibt sie eine Frage um: „Wie schaffe ich es, meine Zähne langfristig zu erhalten?“ Denn auf das Gebiss im Wasserglas auf dem Nachttisch haben sie keine Lust! Diese Menschen sind eine interessante Zielgruppe nicht nur für Outdoor-spezialisten, Reiseveranstalter und Fitnessstudios, sondern auch für Zahnmediziner. Denn wir alle wissen: Je älter der Mensch wird, desto größer ist das Risiko, an Krankheiten wie Wurzelkaries und Parodontitis zu erkranken.

Guter Service, fundierte Beratung

Die Zielgruppe ist sehr heterogen. Die einen sind physisch und psychisch fit. Bei den anderen stellen sich erste

Anzeichen des Alters ein. Das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) hat die über 50-Jährigen in verschiedene Kategorien wie „anspruchsvolle Genießer“, „kritische Aktive“ oder „qualitätsbewusste Etablierte“ eingruppiert. Daraus ergeben sich trotz vieler Unterschiede doch einige Gemeinsamkeiten, die für Zahnärzte interessant sind: Die Generation plus legt Wert auf hohe Qualität, guten Service und fundierte Beratung. Außerdem sind sie treu und nicht schnell bereit, einen Arzt, dem sie vertrauen, zu wechseln. In der Broschüre „Potenziale nutzen – die Kundengruppe 50plus“ fassen die Autoren des BMFSFJ zusammen, wie Unternehmen ältere Kunden gewinnen können. Diese Ausführungen lassen sich zum Teil gut auf die Zahnarztpraxis übertragen.

In Zielgruppe hineinversetzen

Wer die Patientengruppe jenseits der 50 erreichen und für sich gewinnen will, sollte seinen Patientenstamm gut analysieren und sich überlegen, welche Behandlungen für diese Generation

sinnvoll sind. Außerdem sollte er sich fragen, welche Erwartungen Patienten an eine Zahnarztbehandlung haben und was für sie eine patientenfreundliche Behandlung und Behandlungsumgebung ausmacht. Wer sich in seine Zielgruppe hineinversetzt, hat klare Vorteile. So interessiert die Generation plus nicht, ob man neben Prophylaxe, Implantologie und Parodontologie auch Spezialist für Kinder- und Jugendzahnheilkunde ist.

Auch die Ansprache muss entsprechend angepasst werden. Finden junge Menschen knallige Farben und lebhaftes Design ansprechend, brauchen ältere Menschen eine gut lesbare Schrift und Texte, die schnell auf den Punkt kommen. Sinnvoll kann es für Zahnärzte auch sein, mit anderen Ärzten, die Kontakt zur Zielgruppe haben, zu kooperieren.

Die Generation plus hat hohe Ansprüche

Das BMFSFJ geht davon aus, dass in zwei Jahren bereits 47 Prozent der Deutschen über 50 Jahre alt sein werden. Deshalb ist es für Zahnmediziner sinnvoll, sich mit der Gruppe der über 50-Jährigen zu beschäftigen und zu überlegen, wie sie mit den Patienten umgehen. Dass ältere Menschen heute konsumfreudiger und aufgeschlossener gegenüber Neuerungen sind und höhere Ansprüche an ein aktives, selbstbestimmtes Leben im Alter haben als früher, ist ebenfalls ein Aspekt, den Zahnmediziner berücksichtigen sollten. So zeigt sich die Anspruchshaltung auch beim Zahnarztbesuch. Manche sind sogar bereit, über eine Zahnkorrektur nachzudenken. Für unsere Großeltern- und Elterngeneration undenkbar. Auch die Durchführung einer professionell durchgeführten Prophylaxe ist für die meisten selbstverständlich. Viele Zahnmediziner haben sich bereits auf den demografischen Wandel eingestellt und präsentieren sich als Praxis, die besonders auf die Bedürfnisse der Generation 50 plus eingeht.

Unterstützung bei der Patientenansprache

Über all das hat sich das Qualitätssystem goDentis Gedanken gemacht und das Magazin „Generation plus“ herausgebracht. Damit unterstützt es Zahnmediziner bei der Patientenkommunikation. Zusammen mit einem Praxis-

poster zum Thema Senioren und dem Praxismagazin „MundRaum“ mit dem Schwerpunktthema Senioren haben Zahnärzte so ein schönes Bundle für eine interessante Zielgruppe.

„Die Ansprache dieser Zielgruppe ist eine besondere Herausforderung“, berichtet Katrin Schütterle, Marketingleiterin bei goDentis. „Sie stehen zum Teil noch voll im Berufsleben, andere erfreuen sich an ihrer Rente. Einige sind fit und reiselustig, andere sind pflegebedürftig. Hier auf einen gemeinsamen Nenner zu kommen, ist manchmal gar nicht so einfach.“ Den Autoren von „Generation plus“ ist es gelungen, ein abwechslungsreiches Magazin herauszubringen, das Zahnthemen und Tipps zur Freizeitgestaltung, Ernährung und anderen Themen unter einem Titel vereint. Mit dem Verzicht auf Fremdwörter und Fachjargon und einem klaren und übersichtlichen Design erfüllt das Magazin den Anspruch der Zielgruppe auf eine klare und deutliche Kommunikation zur schnellen Information. Damit passt es gut in die Reihe anderer goDentis-Magazine zu den Themen Kinder, Jugendliche, Mädchen, Männer und Heiratswillige. Ein Frauenmagazin ist bereits in Planung.

goDentis-Partnerzahnärzte können mit dem neuen Magazin gezielt Patienten erreichen und sich als kompetenter Ansprechpartner positionieren. Ein wichtiger Bestandteil zur Patientenbindung. „Erfahrungsgemäß werden unsere Magazine auch von Patienten mitgenommen, die gar nicht der Adressat sind“, sagt Katrin Schütterle. „Diese geben es dann an Bekannte oder Familienangehörige weiter.“ Davon, dass das auch mit dem Magazin „Generation plus“ geschehen wird, ist sie überzeugt.

INFORMATION

goDentis
 Gesellschaft für Innovation
 in der Zahnheilkunde mbH
 Aachener Straße 300, 50933 Köln
 Tel.: 01803 746999
 www.godentis.de



Infos zur Autorin



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 wollen, immer!**

I.DENT Vertrieb Goldstein
 Kagerbauerstr. 60
 82049 Pullach
 tel +49 171 7717937
 info@ident-dental.de
 www.i-dent-dental.com



CompuGroup
Medical



© Syda Productions/Shutterstock.com

Praxissoftwarewechsel: „Unser vorheriges Programm war einfach viel zu langsam“

INTERVIEW Die Praxismanagerin Susann Schmidt von der Praxisgemeinschaft Dr. Lenzner/Dres. Wende aus Meißen stieg vom Programm Praxisprofiler auf CGM Z1.PRO um. Die Praxis wurde 2008 als Gemeinschaftspraxis eröffnet. Derzeit arbeiten sechs Zahnärzte und 17 Mitarbeiter an 20 Arbeitsplätzen. Die Praxis arbeitet papierlos und voll digital. Diese Komplexität zu bewältigen, war die Hauptaufgabe bei der Umstellung zum Jahreswechsel 2015/2016.



Abb.: Peggy Herz (Einarbeitungskraft bei unserem VSP ic med), Michaela Bicker (Leiterin Vertriebsmarketing CGM), Susann Schmidt (Praxismanagerin – Praxis Dr. Lenzner/Dres. Wende, Meißen), Anne Weber (zuständig für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bei VSP ic med) (v.l.n.r.).

Sie sind seit 2011 Praxismanagerin in der Gemeinschaftspraxis Lenzner/Wende und waren somit bestens in den Umstieg auf CGM Z1.PRO involviert. Wann haben Sie mit dem Praxisteam begonnen, ein neues Zahn-

arztinformationssystem zu suchen und zu planen?

Wir haben uns über einen Zeitraum von anderthalb Jahren mit der Umstellung befasst. Dazu haben wir im Team besprochen, welche Voraussetzungen

das Programm haben muss und welche Wünsche da sind. Dann haben wir uns verschiedene Angebote eingeholt und getestet. Außerdem kontaktierten wir verschiedene Praxen, um über deren Erfahrung mit den Softwarelösungen zu sprechen.

Was waren die Gründe für einen Softwarewechsel?

Unser vorheriges Programm war einfach viel zu langsam. Während der sieben Jahre, in denen wir damit arbeiteten, hat es uns bei unseren täglichen Abläufen wirklich behindert. Wir saßen zum Teil minutenlang vor dem Bildschirm und haben gewartet, dass wir einen neuen Termin eintragen konnten. Die Patienten mussten dann natürlich auch warten. Kurz gesagt: Je mehr Daten das Programm zu bewältigen hatte, desto langsamer wurde es. Bei einem Patientenstamm von knapp 10.000 Patienten und damit ungefähr 120 Patienten täglich in der Behandlung war es dann sehr wichtig,

dass wir dieses Problem abstellen. Das Ziel war also, dass die Datenmenge nicht mehr die Schnelligkeit des Programms behindert und dass das neue Programm kompakter ist.

Warum haben Sie sich dann für CGM Z1.PRO entschieden?

Weil uns die Technologie überzeugt hat. Durch die SQL-Datenbanken können große Datenmengen ohne Probleme gespeichert werden, ohne dass die Schnelligkeit des Programms darunter leidet. Die Kompaktheit ist einfach gegeben. Auch die Bedienung erschien uns definitiv leichter und intuitiver. Ein weiterer Punkt, der ausschlaggebend war: Wir arbeiten mit der neuen Lösung zukunftsicher, denn wir wissen, dass CGM Z1.PRO laufend weiterentwickelt wird.

Auf welche Programmmodule haben Sie (und Ihr Team) besonderen Wert gelegt?

Da wir papierlos arbeiten, benötigen wir auf jeden Fall den CGM PRAXIS-TIMER und das CGM PRAXISARCHIV. Wir hatten von Anfang an ein digitales Bestellbuch. Das ist für unsere Arbeit grundlegend wichtig. Die Anbindung an das Röntgen durch das CGM PRAXISARCHIV funktioniert ebenfalls sehr gut und erleichtert uns die Arbeit. Außerdem haben wir die Statistiken und den Leistungsrecall hinzugenommen. Material- und Hygieneverwaltung sind perspektivisch geplant.

Welche Herausforderungen gab es aus Ihrer Sicht im Vorfeld der Umstellung?

Unsere größte Angst war die Datenübernahme: Alle Patientenkarteien und Daten mussten übertragen werden. Alle anderen Programme und das Röntgen mussten integriert werden. Das war wirklich eine aufregende Zeit für uns.

Wie zufrieden waren Sie mit der Betreuung während der Umstellung?

Im Vorfeld wurde eine Probedatenübernahme mit ic med gemacht, um vorher zu schauen, ob alles funktioniert. Das hat uns die Angst nehmen können. Das Planungshandbuch für den Praxistimer hat uns ebenfalls sehr geholfen. Es ist sehr ausführlich, und es war eine Menge Arbeit, alles auszufüllen. Aber nur dadurch war es recht unkompliziert und hat es uns ermöglicht, dass wir schnell wieder arbeiten

Wir sind definitiv viel schneller unterwegs. Ich erinnere auch unser Team öfter daran, wie wir vormals arbeiten mussten, indem ich das alte Programm öffne. Damit sehen die Kollegen, dass wir jetzt viel besser arbeiten können als vorher ...

konnten. Für die Umstellung war die Praxis zwischen Weihnachten und Neujahr geschlossen. Drei Tage hat die Technik alles eingerichtet, und bei einer zweitägigen Schulung wurde das komplette Praxisteam eingewiesen. Außerdem war die Schulungsmitarbeiterin dann noch im laufenden Betrieb hier und hat uns direkt bei aufkommenden Fragen geholfen. Die ersten Tage waren wirklich spannend. Man wächst mit seinen Aufgaben. Alles in allem verlief die Umstellung doch ohne nennenswerte Probleme und wir bereuen diesen Schritt nicht – auch dank der Schulungsmitarbeiter von ic med, die uns immer zur Seite standen.

Welche Erfahrungen haben Sie nach dem Wechsel zu CGM Z1.PRO mit dem Support gemacht?

Die technische Betreuung ist immer für uns da, und wir können bei allen Problemen anrufen. Die Programmhilfe funktioniert ebenfalls sehr gut. Sie ist sehr gut erreichbar und zeigt uns Kniffe, die man nicht immer sofort parat hat. Wir haben außerdem einen Schulungsvertrag abgeschlossen. Einmal im halben Jahr kommt ein Schulungsmitarbeiter von ic med zu uns, denn wir wollen nichts übersehen und möchten immer auf dem neuesten Stand bleiben. Diese Hilfestellungen erleichtern uns viele Dinge in der alltäglichen Arbeit.

Was hat sich seit dem Wechsel zu CGM Z1.PRO in Ihrer alltäglichen Arbeit verändert? Welche Vorteile haben Sie seitdem?

Wir sind definitiv viel schneller unterwegs. Ich erinnere auch unser Team öfter daran, wie wir zuvor arbeiten mussten, indem ich das alte Programm öffne. Damit sehen die Kollegen, dass wir jetzt viel besser arbeiten können als vorher. Außerdem haben wir auch gemerkt, dass wir jetzt mit den Anamnesen noch viel sensibler umgehen. Wir haben allein in diesem Jahr 4.600 Anamnesen aktualisiert dank CGM Z1.PRO, was uns die Arbeit

wirklich erleichtert. Auch bei der Leistungseingabe sind die Kollegen sehr zufrieden, da diese einfach intelligent gestaltet ist und CGM Z1.PRO sozusagen mitdenkt. Besonders bei der Arbeit mit dem Patientenstamm werde ich durch das Programm sehr entlastet. Mich fasziniert die Patientenpflege. Seien es die Karteireiter oder die Selektion, welche sehr sinnvoll sind. Wir können alles genau nach unseren Anforderungen anpassen und individualisieren. Die intuitive Bedienung erleichtert meine Arbeit sehr. Insgesamt kann ich sagen, dass ich dank CGM Z1.PRO ungefähr 50 Prozent an Arbeitszeit einsparen konnte.

Und die letzte Frage: Frau Schmidt, würden Sie CGM Z1.PRO weiterempfehlen?

Ja natürlich, wir haben es sogar schon einem Kollegen empfohlen, denn es macht einfach Spaß, mit CGM Z1.PRO zu arbeiten.

INFORMATION

**Zahnärztegemeinschaftspraxis
Dr. Lenzner/Dres. Wende**
Neugasse 33
01662 Meißen
www.lenzner-wende.de

**CompuGroup Medical
Dentalsysteme GmbH**
Maria Trost 25
56070 Koblenz
Tel.: 0261 80001900
www.cgm-dentalsysteme.de



Infos zum Unternehmen

Hygiene-Technologie-Konzept

Wasserhygiene ist nichts für Anfänger

Biofilme, Algen und Pilze – all diese gesundheitsschädlichen Mikroorganismen besiedeln die Dentaleinheiten von Zahnarztpraxen. Verbunden ist das für Zahnärzte in der Regel mit rechtlichen, hygienischen und technischen Herausforderungen, Problemen sowie Risiken. So müssen Praxisinhaber hinsichtlich der Wasserhygiene in Dentaleinheiten die Vorgaben des Robert Koch-Instituts (RKI) zur Infektionsprävention in der Zahnmedizin einhalten, was im Fall einer Kontamination mit Bakterien und Biofilmen nicht möglich ist.

zudem davon überzeugt, dass viele Arbeitsabläufe in zahnmedizinischen Einrichtungen durch den Einsatz innovativer Technologien und Konzepte deutlich vereinfacht werden können. Auf diese Weise möchten die Wasserexperten Zahnärzten einen Teil ihrer Pflichten abnehmen und ihnen die Möglichkeit bieten, sich verstärkt ihrem Kerngeschäft und dem, was ihnen besonders am Herzen liegt, zu widmen: dem Behandeln von Patienten.

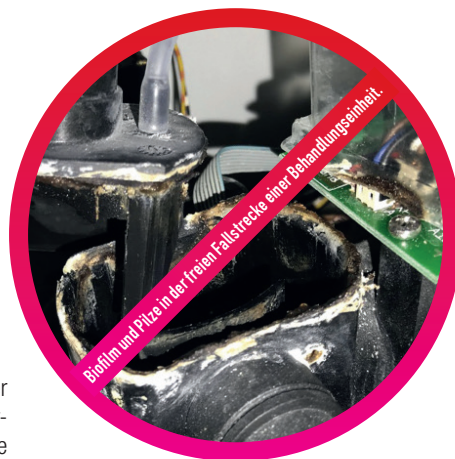
Nie wieder schlechte mikrobiologische Wasserqualität

BLUE SAFETY hat das revolutionäre SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept entwickelt, welches direkt am Trinkwasseranschluss der Praxis ansetzt. Das innovative SAFEWATER-Verfahren produziert hypochlorige Säure und mischt diese dem Wasser bei. Auf diese Weise findet eine sanfte Form der Biofilmentfernung statt, bei der verhindert wird, dass der abgetragene Biofilm zahnmedizinische Werkzeuge und die Winkelstücke von

Dentaleinheiten verstopft. Das SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept umfasst zudem ein umfangreiches Servicepaket. Hierzu gehören ein Full-Service-Schutzpaket und ein Entstörungsservice. Das bedeutet, dass alle Kunden nach der Installation kontinuierlich und zum Bestpreis betreut werden. Zudem garantiert BLUE SAFETY neben der regelmäßigen Wartung des technischen Equipments die jährliche Entnahme sowie Analyse von Wasserproben. Selbstverständlich achten die Wasserexperten darauf, dass alle Wasserproben – den Richtlinien des Robert Koch-Instituts zur Infektionsprävention in der Zahnmedizin entsprechend – ausschließlich von akkreditierten Spezialisten entnommen und in akkreditierten Labors untersucht werden.

Wasserhygiene? Nicht ohne Profi!

Durch den Einsatz des SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzeptes entfernen Zahnärzte Bakterien sowie Biofilme zuverlässig und erreichen endlich eine rechtssichere Wasserhygiene. Mit dem High-End-Equip-



ment von BLUE SAFETY wird die Kontamination mit Mikroorganismen wie Legionellen und Pseudomonaden vermieden, was der Gesundheit von Patienten und Fachpersonal gleichermaßen zugutekommt. Die RKI-Richtlinien werden zudem durch einen individuell angefertigten Wassersicherheitsplan eingehalten, der einen von vielen Bestandteilen des Hygienekonzeptes der Wasserexperten darstellt.

Auch Probleme mit der Wasserhygiene?

Viele Zahnärzte haben mikrobiologische, rechtliche oder technische Probleme mit der Wasserhygiene in ihren Dentaleinheiten. Dazu gehören auch Sie? Das muss nicht so sein. Die BLUE SAFETY Wasserexperten unterstützen Sie mit dem revolutionären SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept und bieten Ihnen ein kostenfreies „Strategiemeeting Wasserhygiene“ im Wert von 439 EUR in Ihrer Praxis. Die Hygienespezialisten entwickeln gemeinsam mit Ihnen eine Lösung für Ihr Problem und stehen Ihnen auch nach der Problemlösung dauerhaft und zuverlässig zur Seite.

Autorin: Annika Schwedowski

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



Die SAFEWATER Technologie von BLUE SAFETY entfernt Mikroorganismen nachhaltig aus den Dentaleinheiten von Zahnarztpraxen.

Natürlich tragen Zahnärzte ihren Patienten gegenüber ein hohes Maß an Verantwortung und müssen verhindern, dass diese mit Mikroorganismen wie Legionellen und Pseudomonaden in Kontakt kommen. Mit dem revolutionären SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept von BLUE SAFETY kann jetzt jeder Zahnarzt schnell rechtssichere Wasserhygiene erhalten und Patienten erfolgreich vor gesundheitsschädlichen Bakterien schützen.

Die Mission Wasserhygiene

Etwa ein Drittel aller Infektionen, die in medizinischen Einrichtungen entstehen, kann durch die Optimierung von Hygienemaßnahmen verhindert werden. Das haben die Wasserexperten von BLUE SAFETY erkannt und verstehen es seither als ihre Mission, Zahnärzte dabei zu unterstützen, ihre Wasserhygiene zu verbessern. BLUE SAFETY ist



Infos zum Unternehmen

BLUE SAFETY GmbH
Tel.: 00800 88552288
beratung@bluesafety.com
www.bluesafety.com

Dentalgerät

Prophylaxe leicht gemacht

Das Prophylaxegerät Varios Combi Pro bietet eine Vielzahl an Features. Eine große Besonderheit ist zum Beispiel die komplette Trennung der medienführenden Kanäle vom Steuergerät, wodurch eine äußerst geringe Störanfälligkeit und eine unkomplizierte Wartung realisiert werden. Die Ultraschall-Funktion basiert auf der bewährten NSK Varios-Technologie. Dank der iPiezo-Elektronik mit ihrem Auto-Tuning- und Feedback-System steht immer die erforderliche Leistung an der Aufsatzspitze zur Verfügung – für eine kraftvolle Zahnsteinentfernung oder auch sensible Parodontalbehandlung. Das schlanke und federleichte Ultraschall-Handstück mit LED-Licht bietet dabei stets guten Zugang und überragende Sicht. Ein ergonomisches Handstück mit schlanker Spitze vermittelt eine hervorragende Beweglichkeit und rückt damit auch hintere Molaren in erreichbare Nähe. Durch den gleichmäßigen und exakt regulierbaren Pulverstrahl wird eine effiziente und zeitsparende Pulverstrahlbehandlung ermöglicht. In seiner Grundausstattung beinhaltet Varios Combi Pro die Pulverstrahleinheit für die supragingivale Anwendung in Verbindung mit den NSK FLASH pearl (Kalzium). Die Handstücke werden bei Entnahme aus dem Gerät automatisch aktiviert, und es schaltet sofort nach Entnahme eines



Handstücks in den jeweiligen Modus. Varios Combi Pro ist serienmäßig mit einem ergonomischen Multifunktionsfußschalter ausgestattet, der eine intuitive Bedienung ermöglicht. Ebenso enthält das Gerät ein Basisset an Ultraschallaufsätzen und eine Startmenge an Kalziumpulver (FLASH pearl), sodass es umgehend in Betrieb genommen werden kann, wenn die erforderlichen Anschlüsse für Strom, Wasser und Druckluft zur Verfügung stehen.



NSK Europe GmbH

Tel.: 06196 77606-0 • www.nsk-europe.de

[Infos zum Unternehmen](#)

Alloplastische Biomaterialien

Zur optimalen Knochen- und Geweberegeneration

Die bioresorbierbare Dentalmembran GUIDOR® matrix barrier und das Knochenersatzmaterial GUIDOR® easy-graft von Sunstar ermöglichen es Zahnärzten, die Behandlung für die Knochen- und Geweberegeneration (GBR, GTR) zu verbessern und zu vereinfachen. GUIDOR® matrix barrier steht für ein Sortiment transluzenter Membranen, die optimal für die gesteuerte Gewebe- und Knochenregeneration geeignet sind. Die Matrix weist ein einzigartiges mehrschichtiges Design auf: Die zur Gingiva zeigende äußere Schicht besitzt entsprechend große rechtwinklige Perforationen, die das rasche Eindringen von gingivalem Bindegewebe in die Matrix zur Stabilisierung ermöglichen. Die innere, zum Zahn bzw. Knochen zeigende Schicht verfügt über zahlreiche kleinere runde Perforationen, die aufgrund ihrer geringen Größe die Gewebepenetration hemmen und dennoch für Nährstoffe durchlässig sind. Beide Schichten sind durch Abstandshalter getrennt, damit das Weichgewebe in den gebildeten Zwischenraum einwachsen kann. Die Membran ist zu 100 Prozent alloplastisch, sie besteht aus bioresorbierbarer Polymilchsäure, gemischt mit einem Zitronensäureester. Die Barrierefunktion bleibt für mindestens sechs Wochen stabil erhalten, erst danach wird das Produkt in einer vorhersagbaren Zeitspanne resorbiert. GUIDOR® matrix barrier ist in verschiedenen Größen und Formen sowohl als Hilfsmittel zur Knochenregeneration und -augmentation bei oralchirurgischen Eingriffen indiziert, als auch für die chirurgische Behandlung parodontaler Defekte angezeigt. GUIDOR® easy-graft ist ein alloplastisches, modellierbares Knochenersatzmaterial, das direkt aus der



Spritze appliziert wird, kombiniert mit einer separaten Ampulle mit einem BioLinker. Nach Zugabe in die Spritze löst der BioLinker die Polymerbeschichtung an, wodurch eine „klebrige“ Oberfläche entsteht. Folglich haften die Granula aneinander und sind daher besonders einfach und problemlos in der Handhabung. Bei Kontakt mit Blut härtet das Material in situ aus und bildet so ein poröses, in der initialen Heilungsphase stabiles Gerüst, das die Knochenbildung unterstützt. In den meisten Fällen ist der Einsatz einer Dentalmembran zur Stabilisierung nicht erforderlich. Ideal geeignet ist GUIDOR® easy-graft daher für minimalinvasive Verfahren, für die Kieferkammerhaltung sowie für Fälle von periimplantären Augmentationen, bei denen keine signifikanten Defekte identifiziert wurden. Die zusätzliche Applikation des in situ härtenden und modellierbaren Materials kann in Kombination mit Membranen bei anspruchsvollen Sinusliftverfahren und Kammaugmentationen ein sinnvolles Hilfsmittel sein.



Sunstar Deutschland GmbH

Tel.: 07673 885-10855

www.guidor.com

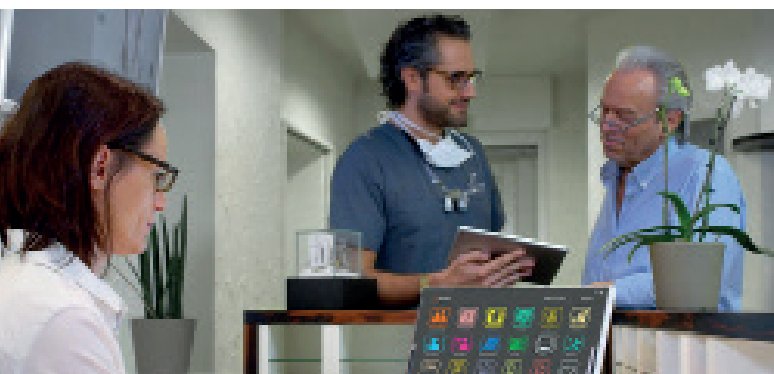
[Infos zum Unternehmen](#)

Digitalisierung

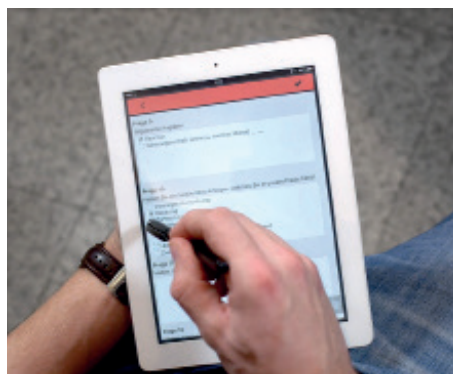
Praxis- und Dentallaborsoftware aus einer Hand

Die Scheu vor der Auseinandersetzung mit neuen technischen Mitteln und die Sorge vor etwaiger maschineller Arbeitsübernahme lassen viele Zahnärzte und Praxisteams unschlüssig vor der Digitalisierungsentscheidung stehen. Die Folge: Digitalisierungstau.

Doch Vorbehalte sind meist unbegründet: Innerbetriebliche Prozesse verlangen in nicht digitalisierten Praxen deutlich mehr Zeit und Aufmerksamkeit vom Praxisteam, als heute noch nötig wäre. Die Folge: Das Team arbeitet unter Zeitdruck, es kommt zu Fehlern, die Kommunikation leidet, die wesentlichen Aufgaben erfahren zu wenig Aufmerksamkeit, der Patient ist irritiert.



Das Softwareunternehmen DATEXT iT-Beratung aus Hagen hat es sich zur Aufgabe gemacht, Zahnarztpraxen sinnvoll und effizient in die Digitalisierung zu begleiten. Und die Lösungen des Softwareanbieters hören nicht an der Praxistür auf, sondern decken die gesamte Dentalbranche ab. Das bedeutet: Eine vollumfängliche Schnittstelle zu derzeit mehr als 4.000 Dentallabors bundesweit.



Die Praxismanagementsoftware iSiDent ist die derzeit neueste und laut Hersteller modernste Software auf dem Dentalmarkt – mit steigenden Anwenderzahlen.

„Man kann immer viel erklären, aber wirklich hilfreich ist es, dem Kunden zu zeigen, wie digitaler Workflow in der Praxis tatsächlich funktioniert“, erläutert DATEXT-Geschäftsführer Alexander Koch das Vorgehen seines Unternehmens, Live-Präsentationen bei interessierten Zahnmedizinern vorzuführen. „iSiDent unterstützt die Aufgabenstellung von Zahnarztpraxen im 21. Jahrhundert.“

Ist iSiDent mit der Telefonanlage verbunden, hat das Praxisteam schon beim Anruf des Patienten alle wichtigen Daten auf einen Blick parat – Terminvorschläge können so mithilfe der digitalen Terminverwaltung abgestimmt werden. Die Patientendatenerfassung erfolgt

papierlos und digital via Tablet – natürlich unter Erfüllung der jüngsten Datenschutzverordnung 2018. Die Anamnese wird automatisch digitalisiert und steht sofort an allen Behandlungsplätzen bereit.

„Wir sind ganz begeistert von der Verzahnung aller Abläufe in unserer Praxis. Alle Bereiche funktionieren miteinander. Und wir profitieren von der immensen Zeitersparnis. Durch iSiDent sind das mehrere Stunden im Monat. Einen HKP mit verschiedenen Alternativen und aussagefähigen Informationsunterlagen erstelle ich in wenigen Minuten“, sagt Elena Horenbacher, Zahnärztin aus Wuppertal.

Eine digitalisierte Zahnarztpraxis birgt zudem für den Patienten selbst große Vorteile: Die visuelle Behandlung auf dem Zahnarztstuhl bindet den Patienten in die Vorhergehensweise des Mediziners mit ein. Das hat sich nicht zuletzt auch bei der Behandlung von Angstpatienten bewährt. „Ich kann dem Patienten am Stuhl visuell zeigen, was ihm weiterhelfen könnte“, ist auch Frank Bialkowski von der Zahnarztpraxis biadent von iSiDent überzeugt.

Vorteile von iSiDent sind aber nicht nur in der visuellen Behandlung und Beratung des Patienten, sondern auch in der vollumfänglichen Schnittstelle zu mehr als 4.000 Dentallabors. Das DATEXT-Labor kann der Praxis mit wenigen Klicks online die gesamten Abrechnungsmodalitäten einpflegen – das händische Erfassen von Laborleistungsketten entfällt. So kann die Praxis wiederum eine sofortige Kostenaussage gegenüber dem Patienten treffen. Über den iLab Webservice erfolgt der Austausch datenschutzkonform, ohne rechtliche Grauzone.

Zu Beginn des Jahres startete DATEXT zudem mit einem bisher einzigartigen Filmprojekt. Um der Dentalbranche einen praxisnahen Einblick in die Arbeit mit iSiDent zu vermitteln, greift DATEXT anhand kurzer Filmbeiträge auf den Social Media-Kanälen Facebook, Twitter und YouTube sowie auf der eigenen Homepage Themen und Fragestellungen rund um den digitalen Workflow auf und sorgt so für

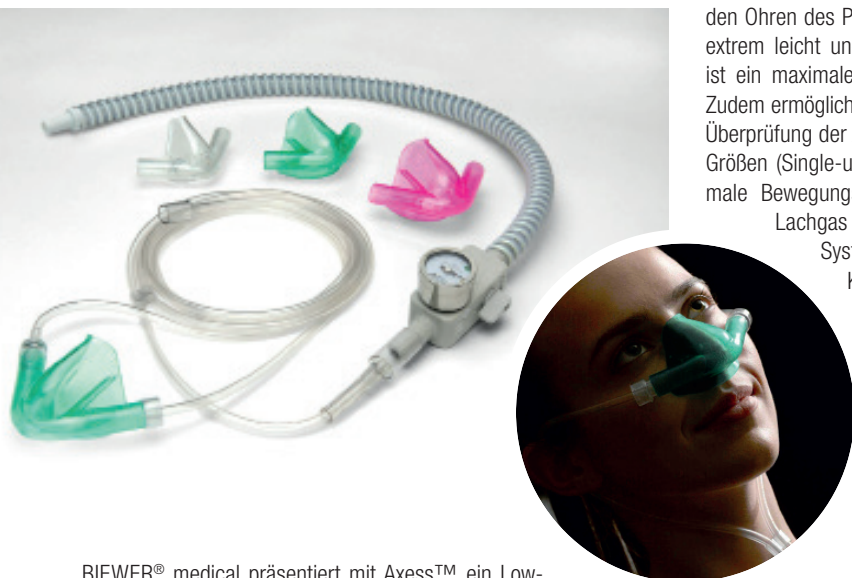


Übersicht im Digitalisierungsdschungel. Grundlage für die Kurzbeiträge ist der ausführliche Film zu iSiDent, der in Sachen digitaler Workflow keine Fragen mehr offenlässt. Der Film ist ebenfalls abrufbar über die Homepage www.datext.de und wird unter dem Kampagnennamen „Digitaler Workflow – endlich verständlich“ veröffentlicht. Auf Facebook und Twitter ist DATEXT unter dem Namen „Datext Dental“ aktiv.

**DATEXT Beratungsgesellschaft
für Daten- und Textverarbeitung mbH**
Tel.: 02331 1210 • www.datext.de

Lachgassedierung

Innovatives Low-Profile-Maskensystem



den Ohren des Patienten geführt. Das gesamte Schlauchsystem ist extrem leicht und hinterlässt keinerlei Druckstellen. Das Ergebnis ist ein maximaler Arbeitsplatz im Mundbereich für den Zahnarzt. Zudem ermöglicht das transluzente Material problemlos eine visuelle Überprüfung der Atmung. Dem Patienten stehen drei Düfte und drei Größen (Single-use Masken) zur Verfügung, die jeweils eine maximale Bewegungsfreiheit während einer sicheren Sedierung mit Lachgas garantieren. BIEWER® medical setzt mit diesem System seine Philosophie fort, Zahnarztpraxen und Kliniken bei der dentalen Lachgassedierung mit innovativen Produkten partnerschaftlich zur Seite zu stehen. Mobile Lachgassysteme wie der sedaflow® slimline Digital in Verbindung mit den einzigartigen Maskensystemen sedaview® oder Axess® bieten eine einzigartige Produktvielfalt.

BIEWER® medical präsentiert mit Axess™ ein Low-Profile-Maskensystem für die Lachgassedierung, das sowohl einen maximalen Arbeitsplatz für den Arzt schafft und zugleich eine sehr hohe Bewegungsfreiheit für den Patienten bietet. Das innovative System zeichnet sich durch eine extrem flache und weiche Maske sowie ein ultraleichtes Schlauchsystem aus. Die Schläuche werden nicht mehr „hinter Kopf“ fixiert, sondern hinter

Infos zum Unternehmen



BIEWER medical Medizinprodukte

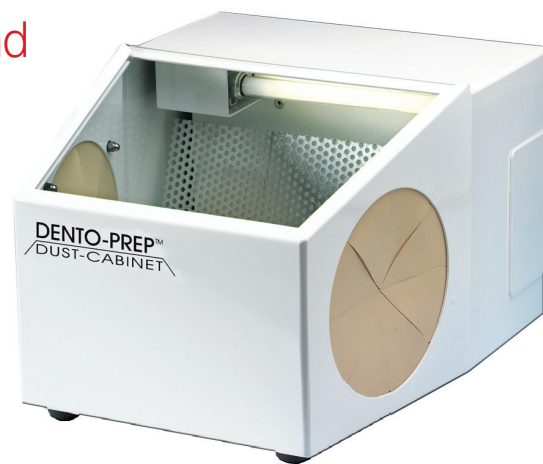
Tel: 0261 988290-60 • www.biewer-medical.com

Oberflächenpräparation

Mikro-Pulverstrahler sichert Haftverbund

Der Mikro-Pulverstrahler DENTO-PREP™ ist ein kompaktes, voll sterilisierbares Gerät für den Einsatz von Strahlmitteln wie Aluminium- und Siliziumoxidpulver (Korngröße 20–80 µm). Das mikrofeine Abstrahlen dient der Vorbereitung (Vergrößerung/Beschichtung) der Oberflächen von Metall-, Keramik- und Kunststoffmaterialien zur wirkungsvollen Verstärkung des Verbunds mit Haftvermittlern. Im Rahmen der extraoralen Anwendung umfassen die Anwendungsbereiche unter anderem die Bearbeitung von Kronen, Brücken, Inlays, Onlays, Stiften und orthodontischen Befestigungselementen, die Entfernung alter Zementreste und die Anpassung gussmetallener Restaurationen. Bei der intraoralen Anwendung dient die Mikropräparation der Vorbereitung von Ausbesserungen an Keramik- und Kunststoffteilen (Verblendreparaturen). Die günstige zentrale Position des Pulverbehälters, der gleichzeitig als Handgriff dient, ermöglicht eine bequeme Bedienung wie auch das unkomplizierte Abstellen auf der jeweiligen Arbeitsfläche.

DENTO-PREP™ lässt sich einfach auf den Turbinenschlauch mittels Adapter aufsetzen. Alternativ kann es direkt an die Druckluftleitung angeschlossen werden (Einbausatz ist erhältlich). Das Metallteil des DENTO-PREP™-Strahlers ist aus hochgradig rostfreiem Edelstahl. Gerät und Pulverbehälter sind autoklavierbar bis 135 °C. Die Strahldüse ist voll drehbar (360°) und in beliebiger Stellung fixierbar. Der Luftdruck für den Betrieb sollte – je nach Anwendungsbereich und Strahlmittel – circa 2 bis 5 bar betragen. Für die extraorale Anwendung ist eine Staubkabine zu empfehlen.



Die DUST-CABINET hält das Pulver in der Kabine effektiv zurück, und ein helles Licht sichert einen klaren Blick. Sie verfügt über ein eingebautes Absaugsystem und Filterelement sowie eine Frontscheibe aus gehärtetem Glas und lässt sich an 230 V anschließen.

RÖNVIG Dental Mfg. A/S

Tel.: +45 70233411 • www.ronvig.com

PRODUKTE

HERSTELLERINFORMATIONEN



Mundspiegel

Anhaltend klare Sicht durch selbstreinigende Spiegeloberfläche

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-

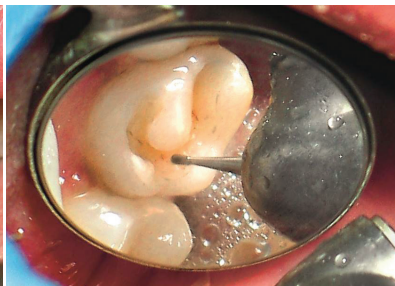
motor, der mit 15.000 Umdrehungen pro Minute die Spiegelscheibe dreht, ermöglicht es, dass Wasser, Schmutz, Speichel und Blut weggeschleudert werden und so durchgängig optimale Sicht, besonders bei anspruchsvollen Präparationen, gegeben ist. Somit wird nicht nur Zeit gespart, sondern auch eine erhöhte 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.

Infos zum Unternehmen

Video: EverClear™



I-DENT

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

Temporäre Versorgung

Implantatsystem für eine schnelle, provisorische Versorgung

Das BEGO Semados® Provisorische Implantat (PI) wurde für multiple Einsatzmöglichkeiten konzipiert. Das Anwendungsspektrum reicht von der Interimsversorgung nach nur einer Bohrung über Stabilisierung von Brücken oder Prothesen in der Einheilphase der definitiven Implantate bis zur Entlastung augmentierter Bereiche. Darüber hinaus können mithilfe der PI auch Schablonen für die navigierte Chirurgie im Kiefer fixiert werden. Die konische prothetische Schnittstelle ermöglicht die Fixierung (zementiert oder herausnehmbar) einer provisorischen Versorgung über Multifunktionskappen, die sowohl im Labor als auch Chairside in eine bestehende oder neu anzufertigende Prothese einpolymerisiert werden. Eine biegbare Zone unterhalb der prothetischen Schnittstelle erlaubt ein nach der Insertion notwendiges Biegen zur Ausrichtung



des Interface. Durch die erzielte gemeinsame Einschubrichtung kann die temporäre Versorgung spannungsfrei eingegliedert werden. Das BEGO Semados® Implantat ist selbstschneidend, oberflächenunbehandelt und aus Titan-Grade 5 gefertigt.

Infos zum Unternehmen



BEGO Implant Systems GmbH & Co. KG

Tel.: 0421 2028-246
www.bego.com

ANZEIGE

OEMUS MEDIA AG

ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.

WWW.ZWP-ONLINE.INFO



Instrumentenaufbereitung

Dampfsterilisator ermöglicht Zehn-Kilo-Beladung und schnellen Zyklus

Der Dampfsterilisator Hygoclave 90 von Dürr Dental kommt mit zehn Kilo Beladungskapazität und schnellen Zykluszeiten in die Praxis. Außerdem bietet er eine Reihe weiterer Highlights. Jetzt kommt noch ein entscheidendes dazu: Beim Kauf eines Hygoclave 90 nimmt Dürr Dental ab sofort alte Dampfsterilisatoren zurück – sowohl eigene als auch Geräte anderer Hersteller zu einem Vorzugspreis. Bei jedem Gerät in der Praxis kommt einmal die Zeit, es gegen ein neues auszutauschen. Gerade im Bereich der Instrumentenhygiene gilt es, auf dem „State of the Art“ zu sein und die Chancen des Fortschritts zu nutzen. Der neue Dampfsterilisator Hygoclave 90 ist einheitlich aus Edelstahlkomponenten zusammengesetzt, bietet eine große Beladungskapazität und arbeitet enorm schnell. Dabei lässt er sich ganz intuitiv bedienen, erlaubt eine komfortable Freigabe von sterilisierten Instrumenten und ganzen Chargen. Im Rahmen der Aktion bietet Dürr Dental den Hygoclave 90 zum Vorteilspreis von 7.490 EUR an. (UVP 8.900 EUR). Voraussetzung ist die Rückgabe eines Altgerätes (herstellernabhängig). Aber auch für Praxisneugründungen oder Neuanschaffungen hält Dürr Dental für den Hygoclave 90, die Wasseraufbereitung Hygodem 90 oder Hygopure 90 sowie für das passende Zubehör attraktive Angebotspreise parat.

* Alle Aktionsdetails und Preisvorteile sind bei den zuständigen Dürr Dental Gebietsverkaufsleitern (www.duerrdental.com) oder dentalen Fachhändlern erhältlich. Die Aktionen sind gültig bis 30. Juni 2018 in Deutschland und Österreich.

Vorteilspreis
www.duerrdental.com
Im Rahmen einer Rücknahme-Verkaufsaktion.



DÜRR DENTAL SE
Tel.: 07142 705-0
www.duerrdental.com
Infos zum Unternehmen

Farbschlüssel

Zur optimalen und sicheren Bestimmung der Zahnfarbe



Für eine optimale und sichere Bestimmung der Zahnfarbe nutzen Zahnärzte und Zahn-techniker den auf die neue Zahnlinie artegral life angepassten Shade Guide.

Merz Dental bietet den artegral life Shade Guide in 16 A–D- und vier Bleachingfarben BL1–BL4 an. Neben der farblichen Anpassung sind die aus OMP-N-Material hergestellten Farbmusterzähne auch schichttech-

nisch identisch mit der artegral life Zahnlinie. Sie haben keine markanten Winkelmerkmale und erleichtern dem Zahnarzt und dem Zahn-techniker somit durch identische mesiale/distale Leisten die Farbbestimmung der Referenzzähne.

Die Zahnlinie artegral life begeistert mit einem lebendigen Schichtkonzept und einer farblichen Brillanz, Ästhetik und Natürlich-

keit. Das einzigartige, hochästhetische und mehrfache Schichtkonzept bewirkt gemeinsam mit einer gelungenen Oberflächen-textur eine natürliche Opaleszenz und Fluoreszenz bei unterschiedlichen Licht-verhältnissen. Dadurch ist der artegral life Zahn das gelungene Ebenbild natürlich anmutender Zähne.

Die artegral life Zahnlinie und der artegral life Shade Guide sind bei Merz Dental erhältlich.

Merz Dental GmbH
Tel.: 04381 403-0
www.merz-dental.de

Zahnaufhellung

Dauerhaft strahlend weißes Lächeln



Pola Luminare ist ein direkt auftragbarer, fluoridfreisetzender Zahnaufheller mit Minzgeschmack, der in kürzester Zeit für ein strahlend weißes Lächeln sorgt. Es müssen keine Schienen angefertigt werden. In einem Einführungsgespräch in der Praxis wird die Technik erklärt, und die Patienten wenden dann das Produkt einfach je nach Bedarf selbst an. Pola Luminare passt leicht in Jacken- oder Handtaschen und lässt sich

an jedem beliebigen Ort verwenden, wann immer sich die Gelegenheit ergibt. Das niedrigviskose Gel trocknet sehr schnell zu einem Film auf der Zahnoberfläche. Die Patienten können je nach Wunsch einzelne Zähne oder die gesamte Dentition aufhellen. Mit einer Wasserstoffperoxid-Konzentration von 6% setzt das Gel unverzüglich die Peroxid-Ionen



frei und startet so die Zahnaufhellung. Pola Luminare wirkt schnell und effizient. Das Produkt ist sehr gut geeignet für Patienten, die schon einmal die Zähne aufgehellt haben und ihr strahlend weißes Pola-Lächeln erneuern möchten. Pola Luminare enthält Fluorid zur Remineralisation der Zahnoberfläche und Linderung postoperativer Überempfindlichkeit.

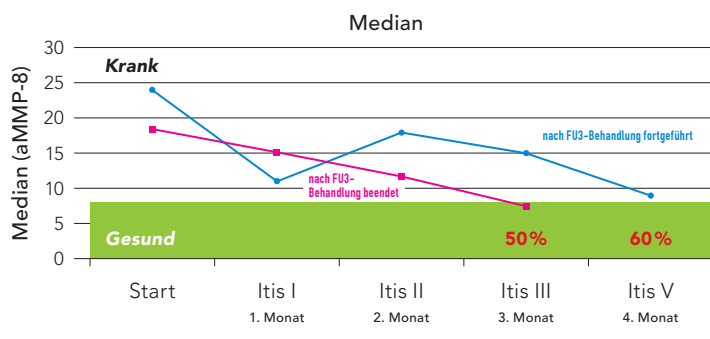
SDI Germany GmbH
Tel.: 02203 9255-0
www.sdi.com.au

Orthomolekulare Medizin

Regressbremse bei schwerer Parodontitis und Periimplantitis

Reduzierte Gewebedestruktion unter Itis-Protect I-IV

Alle Destruktionswerte gesenkt!



Die Römer kannten noch kein Immunsystem, aber sie wussten: Ein gesundes Pferd erkennt man am Gebiss! Die Vitamin-Mineralstoff-Kombination Itis-Protect unterstützt durch Vitamine, Symbionten und andere Inhaltsstoffe das orale wie das intestinale Immunsystem. Es dient der Pflege und Regeneration überlasteter Schleimhäute im Mund sowie im gesamten Gastrointestinaltrakt. Um gesund und stabil zu bleiben, brauchen Zähne, Zahnfleisch und Kieferknochen nicht nur eine gründliche Zahnpflege, sondern natürliche Vitamine, Spurenelemente und Omega-Fettsäuren. Wichtig für die Mundgesundheit sind vor allem Vitamin A, D, E, K und C, B-Vitamine, Magnesium, Calcium und Coenzym Q10. Wie weltweite Studien zeigten, kann schon ein latenter Mangel zu chronischen Entzündungen auch in der Mundhöhle führen. Zur Stärkung der Immunität bedarf es einer optimalen Versorgung mit reinen Orthomolekularia und Symbionten für den Darm bei

gleichzeitiger Reduktion belastender E-Stoffe, z.B. in Cola und Fastfood. Denn alles, was wir zu uns nehmen, wird zu einem Teil von uns. Mit Itis-Protect I-IV hat hypo-A ein ganzheitliches Konzept zur Sanierung und Pflege des Zahnfleisches und Zahnhalteapparates entwickelt, das seine umfassende Wirksamkeit im Rahmen der aMMP-8-Studie¹ bewiesen hat. Darin diente die Messung des Destruktionsmarkers aMMP-8 als zuverlässiger Indikator für die Entzündungsaktivität bzw. Gewebeerstörung im Mund. Bei 60 Prozent der untersuchten Patienten mit schwerer chronischer Parodontitis konnte der aMMP-8-Wert binnen zwölf bzw. 16 Wochen in den als gesund eingestuften grünen Bereich zurückgeführt werden. Die Langzeitresultate nach Zahnimplantationen können dadurch optimiert und Regresse reduziert werden. Alle Studienteilnehmer der aMMP-8-Studie hatten nach vier Monaten einen deutlich reduzierten aMMP-8-Wert und 60 Prozent der Teilnehmer waren sogar vollkommen genesen.



¹ Heinz-Peter Olbertz, Rolf Olbertz, Lutz Netuschil, Peter-Hansen Volkmann. Adjuvante Behandlung refraktärer chronischer Parodontitis mittels Orthomolekularia – eine prospektive Pilotstudie aus der Praxis, 2011.



hypo-A GmbH
Tel.: 0451 3072121 • www.hypo-a.de
Infos zum Unternehmen



Kleingeräte

Kabelloser Prothetikschauber mit Drehmoment-Kalibriersystem

Der NSK Prothetikschauber iSD900 bietet höchste Sicherheit beim Befestigen von Halte- bzw. Abutmentschrauben. Mit drei Drehgeschwindigkeiten (15, 20, 25/min) sowie zwischen 10 und 40 Ncm frei wählbaren Anzugsmomenten (anwählbar in 1- und 5-Ncm-Schritten) ist er bestens geeignet für alle gängigen Implantatsysteme. Das speziell für diese Anwendung konzipierte Drehmoment-Kalibriersystem stellt dabei sicher, dass stets das exakt erforderliche Drehmoment anliegt. Gegenüber herkömmlichen Befestigungssystemen, wie zum Beispiel manuellen Ratschen, bietet der iSD900 eine deutliche Zeitersparnis bei gleichzeitig bester Zugänglichkeit. Der Behandler kann sich so auf das Wesentliche dieser Prozedur konzentrieren, nämlich Schrauben ohne verkanten zu platzieren. Der iSD900 ist so leicht und klein wie eine elektrische Zahnbürste und aufgrund seiner Aufladung durch Induktion (das heißt keine Kontaktkorrosion an elektrischen Kontakten) und seinem sterilisierbaren Verlängerungs-An-/Aus-Schalter höchst benutzerfreundlich und kinderleicht in der Anwendung. Für den Betrieb des iSD900 sind handelsübliche AAA-Akkus geeignet.



Infos zum Unternehmen

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

Einmalzahnbürste

Zahnpastaimprägnierte Nylonborsten bieten sofortige Einsatzbereitschaft

Viele Einmalzahnbürsten verbreiten beim Öffnen einen chemischen Geruch, der sich auch im Geschmack widerspiegelt. Genau aus diesem Grund bevorzugen viele Anwender Happy Morning®. Der Geschmack ist sehr angenehm und verleiht ein schnelles Frischegefühl. Der kurze Bürstenkopf (2,5 cm) ermöglicht einen leichteren Zugang zu den Seitenzähnen und bietet dem Anwender mehr Komfort. Die hochwertigen, abgerundeten Nylonborsten der Happy Morning® Einmalzahnbürste sind mit Zahnpasta imprägniert. Die selbstschäumende Eigenschaft der Zahnpastaimprägnierung sorgt für sofortige Einsatzbereitschaft, da kein zusätzliches Wasser benötigt wird. Dadurch ist die Happy Morning® ideal für zwischendurch, zum Zähneputzen in der Zahnarztpraxis vor der Behandlung und auf Kurzreisen. Die Zahnbürsten sind hygienisch einzeln verpackt, sowie mit und ohne Zahnpasta erhältlich. Weitere Produkte aus der Happy Morning® Reihe sind die Happy Morning® Xylitol (Borsten mit xylitolhaltiger Zahnpasta imprägniert) und das Happy Morning® Travel Kit (Zahnbürste inklusive 3g Zahnpasta). Xylitol ist ein natürlicher Zuckeraustauschstoff, der von Bakterien im Mund nicht verstoffwechselt werden kann. Zudem schützt Xylitol nachweislich vor Ablagerungen auf Zahnoberflächen und trägt zur Kariesprophylaxe bei. Das Zähneputzen mit xylitolhaltiger Zahnpasta schützt somit vor der erneuten Ablagerung von Plaque auf den Zahnoberflächen und mindert plaque- und säurebildende Bakterien.



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

Infos zum Unternehmen

Chirurgiegerät

Intuitiv abgestimmte Leistung für mehr Effizienz und Sicherheit

Die Piezotome®-Ultraschallgeneratoren von ACTEON werden durch die patentierte Newtron®-Technologie angetrieben. Dabei sind die fortschrittliche Elektronik, das Handstück und die Spitzen passgenau aufeinander abgestimmt und bieten maximale Leistung sowie zahlreiche klinische Vorteile. So verläuft jede Operation reibungslos. Gerade bei älteren, möglicherweise multimorbiden Patienten ist die natürliche Wundheilung oft beeinträchtigt. Der Piezotome® Cube ermöglicht sicheres und selektives Schneiden, bei dem das umliegende Weichgewebe nicht in Mitleidenschaft gezogen wird. Präzise Schnitte an allen Knochentypen führen zu einer geringeren Invasivität des Eingriffs und gehen mit nur minimalem Knochenverlust einher. Der Behandler profitiert von der neuen Leistungsregelung für ein gleichmäßiges und mühe-loses Schneiden, während ihm das exklusive Spitzendesign einen einfachen Zugang zum Knochen gewährt. Für eine ungehinderte Sicht sorgen währenddessen der stabile Irrigationsfluss und das Kavitationsspray, dessen Mikroblasen Sauerstoff freisetzen und eventuell entstehende Blutungen eindämmen. Für den Patienten bedeuten diese technologischen Innovationen weniger Schmerzen, eine geringere Dosis benötigter Schmerzmittel und eine begrenzte Ödem-bildung. Die Heilung schreitet rascher und vorhersehbarer voran, das Gewebe regeneriert sich schneller, und durch die resultierende Knochenverdichtung entsteht im Nachgang mehr Stabilität im Ope-



rationsgebiet. Das Einsatzgebiet der Ultraschallchirurgie ist vielfältig. Nicht nur Osteotomien lassen sich sicher durchführen, auch die Extraktion von Zahnwurzeln, Sinuslift und Bone Spreading erweitern das Spektrum in der oralen Knochenchirurgie.



ACTEON GERMANY GmbH

Tel.: 0211 169800-0

de.acteongroup.com

Infos zum Unternehmen

Zahncreme

Diabetes-Parodontitis-Schaukel effektiv entgegenwirken



Etwa zwölf Prozent der erwachsenen Bevölkerung in Deutschland leiden an Typ I- oder Typ II-Diabetes. Ungefähr ein Drittel davon weiß noch nichts von seiner Erkrankung.^{1,2} Oftmals ist nicht bekannt, dass Diabetiker ein dreifach höheres Risiko für eine Parodontitis haben als Nicht-Diabetiker.³ Diabetes und Parodontitis können sich sogar gegenseitig hochschaukeln. Bei Diabetikern ist die Mikro-

durchblutung in den gingivalen und parodontalen Gewebestrukturen stark vermindert. Aminomed enthält natürliche Wirkstoffe wie Provitamin B5 bzw. Panthenol und α -Bisabolol aus Extrakten der Kamillenblüte und ätherische Öle. Diese Kombination kann helfen, die Durchblutung auf natürliche Weise zu erhöhen, was zu einem Rückgang der Entzündungen im gingivalen und parodontalen Gewebe führt. Das im Doppel-Fluorid-System enthaltene Aminfluorid desensibilisiert die Zahnhäule.^{4,5} Aminomed reinigt sehr effektiv und dennoch äußerst schonend⁶ (RDA-Wert 50). Daher eignet sie sich auch

explizit bei freiliegenden Zahnhälsen. Das enthaltene Xylitol^{7,8} wirkt kariesprotektiv. Aminomed kann somit als ideale Zahnpflege auch für Diabetespatienten angesehen werden.

Dr. Rudolf Liebe Nachf. GmbH & Co. KG

Tel.: 0711 7585779-11 • www.drliede.de

1 IDF Diabetes Atlas, 6th ed., Brussels, Belgium: International Diabetes Federation; 2013.

2 Tamayo T., Rosenbauer J., Wild S.H., Spijkerman A.M., Baan C., Frouhi N.G., Herder C., Rathmann W. Diabetes in Europe: An update for 2013 for the IDF Diabetes Atlas. Diabetes Res Clin Pract. 2013 Nov 27.

3 Gesundes Zahnfleisch bei Diabetes, Ratgeber 2; Deutsche Gesellschaft für Parodontologie e.V.

4 Desensibilisierende Wirkung bei zweimal täglicher Anwendung.

5 E. Kramer, „Das Konzept einer Amin- und Natriumfluorid enthaltenden Zahnpasta“, Pharmazeut Rundschau 8/1995.

6 H. C. Wiethoff, „Das Abrasionsverhalten verschiedener Zahnpastatypen“, Med. Diss. Uni Ulm, 2006.

7 Scheinin, A., Mäkinen, K.K. (1975) Turku Sugar Studies I–XXI. Acta Odontol. Scand. 33 (Suppl. 70):1–349.

8 Scheinin, A., Mäkinen, K.K. (1972) Effect of sugars and sugar mixtures on dental plaque. Acta Odontol. Scand. 30:235–257.

Klarlack

Hochkratzfeste Versiegelung für alle gängigen Komposite und Kunststoffe



dialog varnish ist der Allround-Versiegelungslack für herausragend ästhetische Qualitätsarbeiten im Dentallabor und in der Zahnarztpraxis. Hochkratzfeste Oberflächen und Interdentalräume sowie individualisierte Okklusalfächen und Prothesenbasen werden von innovativ agierenden Zahntechnikern mit dem lichthärtenden Versiegelungslack erzielt. Durch die vielfältige Einsatzfähig-

keit werden Kunststoff- und Kompositzähne, Schienen, Kronen und Brücken, Veneers und Provisorien als auch Teil- und Totalprothesen äußerst abrasionsstabil. Sie überzeugen durch ihr individuelles und hochästhetisches Ergebnis. Ebenfalls zum Einsatz kommt das lichthärtende Material bei Reparaturen und Kombiarbeiten. In der CAD/CAM-Technologie erhalten prothetische

Versorgungen aus PMMA und Komposit das Finish mit einem hochästhetischen Ergebnis, das Patienten begeistert, gerade weil der Versiegelungslack auch direkt im Mund des Patienten verarbeitet werden kann. Das häufig als unangenehm empfundene Polieren im Mund entfällt für den Patienten, ein Vorteil, der von Patienten als sehr komfortabel empfunden wird. Die erzielte Individualität erreichen die Anwender über die sehr gute Mischbarkeit von verschiedenen Farben. dialog varnish ist als Klarlack in zwei Viskositäten in 10 ml-Flaschen und als vorgefärbter Lack in 3 ml-Flaschen in neun Farbnuancen erhältlich.

Folgendes Anwendungsvideo zu dialog varnish zeigt die einfache und schnelle Handhabung:
www.sdent.eu/varnish

Schütz Dental GmbH
Tel.: 06003 814-0
www.schuetz-dental.de

Komposit

Direkt mehr Ästhetik mit Gingiva- und Schmelzmassen

Ob starke Umschlagfalten, schwach durchblutete Stellen oder fehlende Papillen: Die rote Ästhetik gewinnt in der restaurativen Zahnheilkunde immer mehr an Bedeutung. Damit Zahnfleischreproduktionen mit Komposit noch lebendiger und individueller gelingen, hat SHOFU Dental sein bewährtes BEAUTIFIL II-System um fünf hochwertige Gingivamassen erweitert – für ein harmonisches Zusammenspiel zwischen roter und weißer Ästhetik. Die Kompositlinie umfasst auch vier Schmelzmassen, die besonders für hochästhetische Restaurationen im Frontzahnbereich, aber auch bestens für Reparaturen geeignet sind. Mit den untereinander mischbaren BEAUTIFIL II Gingivamassen lassen sich naturidentische Weichgewebszonen mit Tiefenwirkung und unsichtbare Übergänge zum Zahn gestalten. Sie sind speziell bei Rezessionen, freiliegenden Abutments, Kronenrändern und Wurzelerosionen sowie fehlenden Papillen indiziert und nicht nur für Klasse V-Restaurationen perfekt geeignet. Die pastösen, nichtklebrigen Kompositmassen lassen sich hervorragend verarbeiten, modellieren und einfach sowie effizient auf Hochglanz polieren. Ebenfalls untereinander misch- und schichtbar sind die BEAUTIFIL II Enamelmassen – für unbegrenzte Möglichkeiten im ästhetischen Frontzahnbereich. Mit den vier Schmelzfarben Translucent, High-Value, Low-Value Translucent und Amber können einfach und effizient polychromatische Versorgungen hergestellt und Restaurationen und Prothesen unsichtbar repariert werden. Dank ihrer guten Streich- und Modellierfähigkeit lassen sich auch feinste Details der Zahnmorphologie unkompliziert reproduzieren. Die Gingiva- und Schmelzfarben sind in verbraucherfreundlichen Spritzen mit jeweils 2,5 Gramm Inhalt erhältlich und mit allen Massen des lichthärtenden BEAUTIFIL II-Kompositsystems kompatibel.



SHOFU Dental GmbH
Tel.: 02102 8664-0 • www.shofu.de
Infos zum Unternehmen



Dentalmaterialien

Befestigungskomposite lässt transluzentes Zirkon optimal haften

Wissenschaftliche Forschungen haben gezeigt, dass beim Befestigen von Zirkonoxid optimale Haftwerte nur mit Kunststoffzementen erreicht werden können, speziell mit monomerbasierten Kunststoffzementen (MDP). Mit PANAVIA™ V5 hat Kuraray Noritake Dental einen dualhärtenden Kunststoffzement im Sortiment, dessen Dentinhaftwerte sogar im selbsthärtenden Modus denen des lichthärtenden Adhäsiv CLEARFIL™ SE BOND entsprechen. Mit der KATANA™ Zirconia-Serie präsentiert das Unternehmen ein keramisches Material für Restaurationen mit ausgezeichneten Transluzenz- und Farbtonoptionen. Zusammen bilden PANAVIA™ V5 und KATANA™ Zirconia ein ideales Team für dauerhafte und zuverlässige indirekte Restaurationen. Denn PANAVIA™ V5 bietet eine starke, beständige Haftung zwischen Restaurationen mit KATANA™ Zirconia und der Zahnstruktur. Darüber hinaus sorgt der Kunststoffzement PANAVIA™ V5 für optimale Kronenränder und



gut planbare Restaurationen. Zur Vorbehandlung des Zahns sollte stets der PANAVIA™ V5 Tooth Primer verwendet werden und zum Primern der Restauration der CLEARFIL™ CERAMIC PRIMER PLUS.



Kuraray Europe GmbH
BU Medical
Tel: 069 305-35835
www.kuraraynoritake.eu/de
Infos zum Unternehmen

Poliersysteme

Zur Hochglanzpolitur von CAD/CAM- Restaurationen ohne Polierpaste

Die mehrfach ausgezeichneten Instrumente der MEISINGER LUSTER®-Sets sind speziell für die Bearbeitung von Zirkonoxid entwickelt worden. Sowohl das Praxisset für intraorales Arbeiten als auch das Laborset für extraorales Arbeiten beinhalten ein 2-Stufen-Poliersystem, welches ganz ohne Polierpaste angewendet werden kann und im Ergebnis durch exzellenten Hochglanz überzeugt. Neben den hochwertigen Diamantpolierern enthalten die Sets optimierte Instrumente zum Beschleifen von Kontaktpunkten oder -flächen. In praktischen Bohrerständern werden die Instrumente gut organisiert und können nach der Anwendung bequem sterilisiert werden. Durch die Bearbeitung von Zirkonoxid mit diesen speziellen Polierern und Schleifern erhält das Material außergewöhnlich glatte Oberflächen und maximalen Glanz.



Hager & Meisinger GmbH
Tel.: 02131 2012-0 • www.meisinger.de
Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

OEMUS MEDIA AG

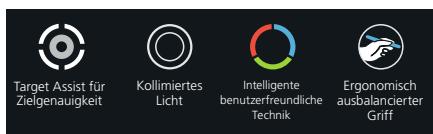
ZAHNÄRZTE LIEBEN ONLINE.
WWW.ZWP-ONLINE.INFO



NEUE RADII XPERT NEU FÜR VERLÄSSLICHE LICHTHÄRTUNG

Polymerisationslampen wurden im Lauf der Jahre stetig weiterentwickelt und besitzen heute viele Funktionen zur Erleichterung hochwertiger Zahnbehandlungen. SDI stellt seit 1999 Polymerisationslampen her und weiß genau, auf welche Merkmale es hier wirklich ankommt. Radii Xpert, die neueste Hochleistungs-LED-Lampe von SDI, wurde in Kooperation mit Zahnmedizinern entwickelt und bietet so verlässlich die in der Praxis meistgewünschten Eigenschaften für eine jederzeit optimale Lichthärtung.

Intelligentes Design und jederzeit optimale Lichthärtung.

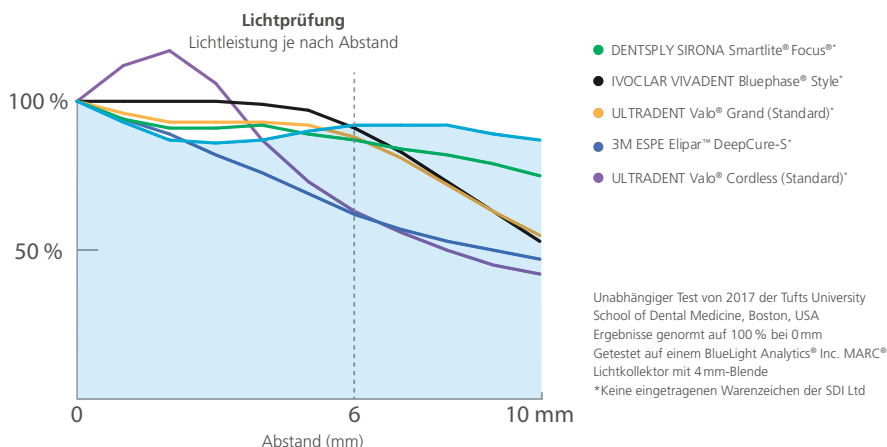


Target Assist für Zielgenauigkeit

Für gute und langlebige Restaurationen sind bei der Lichthärtung zahlreiche Faktoren zu beachten. Die Anwendungstechnik ist wichtig, und die Lichtquelle muss zur vollständigen Polymerisation nahe und senkrecht an die Füllung gehalten werden. Die einzigartige Target-Assist-Technologie der radii xpert stellt vor der Härtung sicher, dass Lampenposition und Einfallswinkel korrekt sind. Bei Einschalten dieses Positionierungslichts und Loslassen der Taste über dem Zahn wird erst polymerisiert, wenn die Lampe exakt positioniert ist, und so die Füllung komplett ausgehärtet. Andere Lampen gleichen mangelhafte Anwendungstechniken oft nur aus, doch Target Assist verbessert sie nachhaltig.

Optimal kollimierter Lichtstrahl

Für eine verlässlich vollständige Polymerisation muss das Licht auch tiefere Füllungsbereiche mit nur minimalem Leistungsabfall erreichen. Die Lichtleistung der radii xpert bleibt dank modernster LED-Technologie über klinisch relevante Abstände konstant. Und die hochwertige Linse erzeugt einen optimal kollimierten Lichtstrahl, der dafür sorgt, dass die Lichtleistung genau auf die zu härtende Füllung ausgerichtet ist. Das Licht mit 1.500mW/cm² Leistung und 440-480nm



Wellenlänge aus dem 4-mm-Austrittsfenster härtet verlässlich jedes Komposit, auch ohne erweiterten Wellenlängenbereich. Dabei erleichtert die integrierte Leistungsanzeige der radii xpert die für eine optimale Funktion der Lampe wichtigen Routinekontrollen der Lichtleistung. Zudem erzeugt die exzellente LED der radii xpert ein homogenes Strahlenprofil mit gleichmäßiger Energieverteilung und reduziert so Variationen zwischen warmen und kalten Bereichen. Eine einheitliche Polymerisation der Füllung hängt nämlich vom gesamten Strahlenprofil der Lampe ab.

Hohe Effizienz durch intelligente Technik

Effizienz und Produktivität gehen Hand in Hand. Durch intelligente Technik steigert radii xpert die Effizienz der Zahnbehandlung. Ein LCD-Display mit Countdown-Timer stellt sicher, dass die Polymerisationszeit nicht nur ungefähr, sondern genau eingehalten wird. Die bevorzugte Einstellung ist speicherbar, und verschiedenfarbige Statusringe zeigen Belichtungsmodus, Ladezustand und Aufsatztyp.

Ergonomisch ausbalanciert

Der um 360 Grad drehbare Kopf und das schlanke Design der radii xpert gewähren leichten

Zugang zu allen Quadranten. Die Lampe kann wie ein Stift oder eine Pistole gehalten werden und wird allen Vorlieben und Handgrößen der Anwender gerecht.

Optimiertes Wärmemanagement

Kühlkörper- und Pulstechnologie verringern die Wärmeabgabe nach außen, sodass die Füllung sicher lichtgehärtet wird. Eventuelle Pulpaschäden durch Überhitzung werden durch dieses optimierte Wärmemanagement verhindert. Außerdem verlängert die Wärmeableitung die LED-Lebensdauer und macht die radii xpert so zu einer sehr langlebigen Polymerisationslampe.

Austauschbare LED-Aufsätze

Zusätzlich zum Standard-Polymerisationsaufsatz sind für die radii xpert auch ein Diagnostik-Aufsatz zur Erkennung von Rissen, Frakturen, Konkrementen, Karies, Kanaleingängen, devitalen Zähnen, undichten Füllungen und Wurzelspitzen und der Zahnbogen-Bleaching-Aufsatz zur Aufhellung oberer/unterer Zahnbögen für vitale und devitale Zähne in der Praxis erhältlich. Für Kieferorthopäden ist der KFO-LED-Aufsatz mit verlängerter Polymerisationszeit bestens geeignet.

WWW.FACEBOOK.COM/SDI.GERMANY
WWW.SDI.COM.AU
WWW.POLAWHITE.COM.AU
SDI Germany GmbH

Telefon: Deutschland: 0800 100 57 59
Österreich: 00800 022 55734



YOUR
SMILE.
OUR
VISION.

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-Direction

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

Layout/Satz

Frank Jähr

Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

Chefredaktion

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
(V.i.S.d.P.)

Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Dipl.-Kff. Antje Isbaner

Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

Redaktion

Marlene Hartinger

Tel. 0341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

Lektorat

Frank Sperling
Marion Herner

Tel. 0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de
Tel. 0341 48474-126 m.herner@oemus-media.de

Druckerei

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V.



Erscheinungsweise: ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis erscheint 2018 mit 12 Ausgaben, es gilt die Preisliste Nr. 25 vom 1.1.2018. 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

Unternehmen	Seite
3M	35
ACTEON	23
American Dental Systems	47
Asgard Verlag	49
BIEWER medical	4
BLUE SAFETY	Titelpostkarte, 63
Blütenwerk	81
CAMLOG	43
CompuGroup	65
CP GABA	33
DAMPSOFT	41
DATEX Beratungsgesellschaft	45
Dentsply Sirona	51
DGZI	91
DMG	27
Dr. Liebe Nachf.	55
Dürr Dental	15
Garrison Dental Solutions	75
Hager & Meisinger	37
Hager & Werken	95
Hain Lifescience	87
hypo-A	31
I-DENT	99
KaVo	2
Komet Dental	17
K.S.I. Bauer-Schraube	61
Kulzer	9
Kuraray	71
minilu	59
nature Implants	73
Nobel Biocare	19
NSK Europe	Beilage, 5
PERMADENTAL	116
RÖNVIG Dental	83
Sanofi-Aventis	21
SDI Germany	115
SHOFU Dental	39
solutio	89
Synadoc	50
theratecc	7
UFC Unternehmens- und	
Finanzconsulting	77
VDW	53
VOCO	29
W&H Deutschland	57
Zimmer Dental	85

DESIGNPREIS 2018

Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

ZWP ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS



JETZT BEWERBEN!

EINSENDESCHLUSS:
1.7.2018



DESIGNPREIS.ORG

© LightField Studios/Shutterstock.com

PERMADENTAL.DE
0 28 22-1 00 65

permadental
Modern Dental Group

PREISBEISPIEL

**PROTRUSIONSSCHIENE,
ZWEITEILIG, EINSTELLBAR,
HOHER TRAGEKOMFORT**

299,- €*



Respire Blue+

Whole You™

*Inkl. Modelle und Versand, zzgl. MwSt.

Ein umfangreiches Schnarchschiene-Angebot von Respire Medical (Whole You™) für Zahnärzte, Kieferorthopäden und Schlaflabore finden Sie im Respire-Katalog von Permamental. Bestellen Sie Ihr kostenloses Exemplar noch heute unverbindlich: **0800-737 000 737**

Mehr Schlaf. Nutzen Sie das Angebot des Komplettanbieters.

Ästhetischer Zahnersatz zum smarten Preis.

Der Mehrwert für Ihre Praxis

Als Komplettanbieter für zahntechnische Lösungen beliefern wir seit über 30 Jahren renommierte Zahnarztpraxen in ganz Deutschland.