

ZWP

**ZAHNARZT
WIRTSCHAFT PRAXIS**

WIRTSCHAFT – SEITE 26
Damoklesschwert DSGVO:
Hochkonjunktur für Abmahnungen

DENTALWELT – SEITE 74
ZWP online – zehn Jahre
Innovationsfeuerwerk

ZWP SPEZIAL – BEILAGE
ZWP Designpreis 2018

Alterszahnheilkunde

AB SEITE 44

NSK

CREATE IT.

MOBILE DENTALEINHEITEN VON NSK

JEDERZEIT EINSATZBEREIT.
"ÜBERALL.



Dentalone



VIVAace



 Stromversorgung für den Betrieb der Geräte erforderlich

NSK Europe GmbH

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

FAX: +49 (0)6196 77606-29
WEB: www.nsk-europe.de

Prof. Dr. Ina Nitschke, MPH

Die Senioren fordern selber Veränderungen ein!



Foto: © Riemer

Uns ist allen bekannt, dass der demografische Wandel stattfindet und, Hand aufs Herz, der eine oder andere von Ihnen hat vielleicht schon überlegt, ob er zur Baby-Boomer-Generation gehört und von dem Mangel an Pflegekräften betroffen sein könnte. Direkt betroffen sein zu können oder die Sorge um die Versorgung der Eltern oder Großeltern zu haben, sollte uns alle aufrufen, wachsam zu sein.

Zurzeit ist die Politik und Gesellschaft dabei, die Versäumnisse der letzten drei Jahrzehnte aufzufangen, neue Strukturen zu schaffen und finanzielle Mittel zur Verfügung zu stellen. In den verschiedensten Ebenen wird jetzt endlich die Versorgung der Senioren intensiv thematisiert. Und auch sehr erfreulich: Die Senioren fordern selber Veränderungen ein! Allen voran die BAGSO, die Bundesarbeitsgemeinschaft der Seniorenorganisationen e.V. Sie mischt sich in vieles rund um die Lebenswirklichkeit der Senioren im positiven Sinne ein. Aber auch Einzelinitiativen, wie z.B. eine Gruppe, die jetzt sichere, gut gemauerte Gehwege einfordert, da die Stürze und die Ängste vor Stürzen mit dem daraus folgenden Zuhausebleiben der Betagten und Hochbetagten zum einen die Lebensqualität der Betroffenen einschränkt und zum anderen die Gesellschaft auch viel kostet. Wer ist aber verantwortlich? Die Begrädigung der Wege müsste die Stadt oder Kommune und somit der Steuerzahler bezahlen. Die Operationen und Rehabilitationen der Oberschenkelhalsfrakturen der Krankenversicherer und somit die Versicherten und Arbeitgeber, also auch wir alle. Hier sollten vernünftige und zuverlässige Strukturen geschaffen werden, generell, nicht nur dafür, dass das Leben für Senioren auf den Gehwegen wieder sicher wird.

Aber schauen wir auf unser Fachgebiet: Besonders in der medizinischen Versorgung ist die Chancengleichheit beim

Zugang zum einen zur medizinischen und zum anderen zur zahnmedizinischen Versorgung für die älteren Bürger zu gewährleisten. Für die fitten Senioren, die wir nicht erreichen, da sie ständig unterwegs sind, sollte in der zahnärztlichen Praxis genauso ein zahnmedizinisches Programm vorliegen, wie für die gebrechlichen, die wir nach und nach aus den Praxen verlieren. Sicherlich, einige versterben, aber oft trauen sie sich mit zunehmender Gebrechlichkeit nicht mehr so sehr gern aus ihrer Wohnung. Da wird eher auf den anstrengenden Zahnarztbesuch verzichtet als auf den Arztbesuch. Die Wichtigkeit des Arztbesuchs ist offensichtlich. Da werden die notwendigen Medikamente verschrieben. Aber der Zahnarztbesuch? Haben wir es als Zahnärzte verstanden, die Notwendigkeit einer regelmäßigen Kontrolluntersuchung der Zähne, des Zahnhalteapparats, der Zunge, des Rachens und der Mundschleimhaut bei den Betagten zu thematisieren? Haben Sie sich die Zeit genommen und dem älteren Patienten erklärt, dass er subjektiv alles „als in Ordnung“ empfinden kann, aber das es wichtiger sei, dass objektiv der Zahnarzt aufgrund seiner Kontrolluntersuchung klinisch auch die Mundhöhle als gesund einstuft?

Ältere Menschen fordern mehr Zeit ein, das ist uns allen klar. Aber vieles kann bei zielgerichteter Strukturierung sowie einem empathischen und gut fortgebildeten Team gemeinsam erfolgreich bewältigt werden. Interne Absprachen im gemeinsamen Gero-Staff führen zu guten Strukturen, und dann fängt die zahnmedizinische Betreuung sogar an, Spaß zu machen. Können wir ein Lächeln in das faltige Gesicht zaubern? Strahlen die Augen, wenn wir uns bemüht haben, den Anamnesebogen in eine für ältere Menschen lesbare und verstehbare Form gebracht zu haben? Und wie sieht es mit der zahnmedizinischen Betreuung von Pflegebedürftigen

in Ihrer Praxis aus? Rund 60 Pflegebedürftige müsste jeder Zahnarzt betreuen, wenn alle Zahnärzte in Deutschland sich bei der Versorgung der geriatrischen Patienten beteiligen würden. Dies ist doch für uns schaffbar, oder? Welche Struktur ist in Ihrer Praxis vorhanden, um geriatrische Patienten zu behandeln? Gibt es eine aufsuchende Betreuung im Angebot Ihrer Praxis? Die Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin e.V. hat dazu unterschiedliche Versorgungskonzepte aufgezeigt. Ein Konzept baut darauf, dass gemeinsam mit den Mitarbeitenden die aufsuchende Betreuung in einem kleinen Rahmen anfängt. Es muss nicht gleich eine große Investition in mobile Geräte sein. Die Zusammenarbeit mit den Berufsverbänden und der Deutschen Gesellschaft für Alterszahnmedizin hat dazu geführt, dass neue Leistungspositionen die Bedürfnisse bei der Versorgung der geriatrischen Patienten besser abdecken.

Es gibt somit viele Möglichkeiten, die Lebenswelt der Senioren besser zu gestalten, ein Lebensabschnitt, den wir hoffentlich alle selber erleben werden. Wir Zahnärzte mit unseren zahnmedizinischen Teams können sogar während unserer Arbeitszeit zur Verbesserung dieser Lebenswelt beitragen. Packen wir es an!

INFORMATION

Prof. Dr. Ina Nitschke, MPH
Präsidentin der Deutschen Gesellschaft für Alterszahnmedizin e.V.



Infos zur Autorin

WIRTSCHAFT

- 6 Statement
- 8 Fokus

PRAXISMANAGEMENT UND RECHT

- 12 Best Ager: Patientengruppe mit Potenzial
- 14 Die eigene Praxis als Marke begreifen und führen
- 16 (Brandt)neue Selbstständigkeit in Bad Vilbel
- 20 Praxiswerbung: Mehr Emotio als Ratio
- 22 Mit Bewertungs-SEO das Google-Ranking steigern
- 26 Damoklesschwert DSGVO: Hochkonjunktur für Abmahnungen
- 30 Unterschiede im Datenschutz zwischen der Gemeinschaftspraxis und einer Praxisgemeinschaft
- 32 Preiswerbung für Bleaching – Was ist erlaubt?

TIPPS

- 36 Mietvertrag mit nahen Angehörigen
- 38 Wiederherstellungsmaßnahmen am Zahnersatz
- 40 Übung braucht der Meister ...
- 42 Medizinprodukte-Betreiberverordnung quo vadis? (Teil 3)

ALTERSZAHNHEILKUNDE

- 44 Fokus
- 46 Orale Gesundheit ist keine Fiktion, sondern eine Grundeinstellung!
- 48 Den Alltag gemeinsam meistern – Umgang mit älteren und körperlich behinderten Menschen
- 52 „Die Präventionskonzepte richten sich auch an das Umfeld betagter Patienten“
- 54 Prophylaxe für Senioren: So einfach und so umfassend wie möglich
- 58 Vertrauen und komplette Anamnese: Schlüsselfaktoren der Senioren Zahnmedizin
- 62 Wenn der Mund trocken ist

DENTALWELT

- 64 Fokus
- 68 Chemnitzer Fertigungszentrum bietet neuen Intraoralscanner an
- 72 Die Rezeption – Aushängeschild jeder erfolgreichen Praxis
- 74 ZWP online – zehn Jahre Innovationsfeuerwerk
- 78 Endo-Experte hält Versprechen

PRAXIS

- 82 Fokus
- 88 Orthograde apikale Einbringung eines MTA Plugs
- 92 Schmerzfreie osteozentrale Anästhesie
- 94 „Die Adhäsive sind im Laufe der Zeit immer besser geworden“
- 96 Implantatstabilität bestimmen, Patientenvertrauen steigern
- 98 Wassereinheiten: Hohes Patientenalter erhöht Hygieneanforderungen
- 100 Parodontopathien mit Schall behandeln
- 102 Produkte

RUBRIKEN

- 3 Editorial
- 114 Impressum/Inserenten

ANZEIGE

Lachgassedierung: sicher und effektiv
Aktuelle Zertifizierungskurse 2018/2019 nach DGfDS und CED:

- 12./13. Okt. Köln
- 16./17. Nov. Köln
- 30. Nov./01. Dez. Berlin
- 07./08. Dez. Köln
- 01./02. Feb. Köln
- 15./16. Feb. Berlin
- 29./30. März Köln
- 27.-30. März Hamburg
- 10./11. Mai Friedrichshafen

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



9/18
 9. Ausgabe September 2018

ZWP SPEZIAL



DESIGNPREIS 2018
 Deutschlands schönste Zahnarztpraxis

Beilagenhinweis:
 In dieser Ausgabe der ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis befindet sich das ZWP spezial Designpreis 2018.

VIER FREIE TERMINE IM KALENDER.

IGNORIEREN?

Unsere Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf bieten

mehr Freizeit, höhere Erträge, eine reibungslose Praxisorganisation und ein entspanntes Arbeiten mit dem Patienten. Die Auswirkungen unseres allumfassenden Angebotes sind so vielfältig wie unsere Kunden. Testen Sie uns, wir freuen uns auf Sie! [Mehr auf Seite 72.](#)



RD
REZEPTIONSDIENSTE
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

WIR BERATEN SIE GERN
0211 699 38 502



Stephan Allroggen

Es gibt noch viel zu tun

Gesundheitspolitik braucht einen langen Atem. Die Zahnärzteschaft hat bereits im Juni 2010 ihr Konzept „Mundgesund trotz Handicap und hohem Alter“ mit Lösungen für die gesamtgesellschaftliche Aufgabe der medizinischen Versorgung von Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderungen vorgelegt.

Die Zahnärzteschaft hat nun auch die Verantwortung, die neuen Leistungsansprüche zu erfüllen. Primär ist deshalb die zahnärztliche Expertise gefordert, um auf Basis einer sachgerechten Diagnostik die notwendigen Maßnahmen einzuleiten und zu überwachen.

Ab dem 1. April 2013 wurde die zahnmedizinische Betreuung von Versicherten in stationärer und häuslicher Pflege deutlich einfacher. Dank einer Einigung zwischen dem GKV-Spitzenverband und der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung (KZBV) wurde in den Leistungskatalog der Krankenkassen eine neue Position für die aufsuchende Betreuung von Pflegebedürftigen, Menschen mit Behinderung und eingeschränkter Alltagskompetenz aufgenommen. Auch das Wegegeld wurde für den Besuch von Patienten, die nicht mehr selbst in die Zahnarztpraxis kommen können, angepasst. Damit war eine strukturelle Lücke im zahnmedizinischen Leistungskatalog geschlossen, der grundsätzlich darauf basiert, dass erwachsene Menschen eigenverantwortlich Mundhygiene betreiben, eine Zahnarztpraxis aufsuchen und bei der Behandlung kooperieren. Zuvor war die aufsuchende Betreuung dieser Patientengruppen oft nur durch ehrenamtliches Engagement von Vertragszahnärzten gewährleistet.

Eine weitere Verbesserung erfuhr die zahnmedizinische Versorgung von Versicherten in stationären Pflegeeinrich-

tungen ab dem 1. April 2014. Dafür haben die KZBV und der GKV-Spitzenverband unter Mitwirkung der Träger von Pflegeheimen sowie der Verbände der Pflegeberufe eine neue Rahmenvereinbarung getroffen. Sie bietet Vertragszahnärzten die Möglichkeit, einzeln oder gemeinsam Kooperationsverträge mit stationären Pflege-

einrichtungen abzuschließen. Die Zahnärzteschaft hofft, dass bald jedes Pflegeheim einen Kooperationsvertrag mit einem oder mehreren Zahnärzten abgeschlossen hat, denn gerade für Pflegebedürftige verbessert eine gute Zahn- und Mundgesundheit die gesamte Lebensqualität und trägt dazu bei, Erkrankungen zu verhindern. Mundgesundheits erleichtert das Essen und Sprechen und fördert somit auch die soziale Teilhabe.

In Hessen gab es Ende Juni 2018 mit 325 von circa 850 Pflegeheimen 373 Kooperationsverträge.

Einen weiteren Schritt, einer Unterversorgung dieser Patientengruppe entgegenzuwirken, unternahm der Gesetzgeber mit dem GKV-Versorgungsstärkungsgesetz vom 16. Juli 2015. Zu den darin gewährten zahnärztlichen Leistungen gehören insbesondere die Erhebung eines Mundgesundheitsstatus, die Aufklärung über die Bedeutung der Mundhygiene und über Maßnahmen zu deren Erhaltung, die Erstellung eines Planes zur individuellen Mund- und Prothesenpflege sowie die Entfernung harter Zahnbeläge. Der Gemeinsame Bundesausschuss wurde

beauftragt, in einer Richtlinie das Nähere über Art und Umfang dieser Leistungen, für die kein Kooperationsvertrag erforderlich ist, zu regeln. Nach dessen Beschluss am 19.10.2017 konnte die neue Richtlinie leider erst am 1. Juli 2018, also acht Jahre nach Vorlage unseres Versorgungskonzeptes, in Kraft treten.

Die neuen Leistungen können nicht nur in der Wohnung der Versicherten, in einer Wohngemeinschaft oder in einer stationären Pflegeeinrichtung, sondern auch in der Praxis erbracht werden. Selbstverständlich sind für das nunmehr etablierte Präventionsmanagement weitere Ergänzungen sinnvoll und notwendig. Das Konzept „Mundgesund trotz Handicap und hohem Alter“ wird insbesondere für die kontinuierliche Versorgung und Betreuung dieser Patientengruppen die Richtschnur sein.

Die Zahnärzteschaft hat nun auch die Verantwortung, die neuen Leistungsansprüche zu erfüllen. Primär ist deshalb die zahnärztliche Expertise gefordert, um auf Basis einer sachgerechten Diagnostik die notwendigen Maßnahmen einzuleiten und zu überwachen. Dabei ist auch der unterstützende Einsatz von gut ausgebildeten Zahnmedizinischen Fachangestellten beim Präventionsmanagement und der Versorgung notwendig. Die Vorgaben der Berufsordnung, der Delegationsrahmen des Zahnheilkundengesetzes sind dabei ebenso zu beachten wie das Prinzip der persönlichen Leistungserbringung in der vertragszahnärztlichen Versorgung.

Foto: Jörg Puchmüller

INFORMATION

Stephan Allroggen
Vorsitzender des Vorstandes der
Kassenzahnärztlichen Vereinigung Hessen



theratecc | Kopftage 2018
28. und 29.09.2018 auf Schloss Eckberg in Dresden
weitere Informationen unter: www.theratecc-Kopftage.de

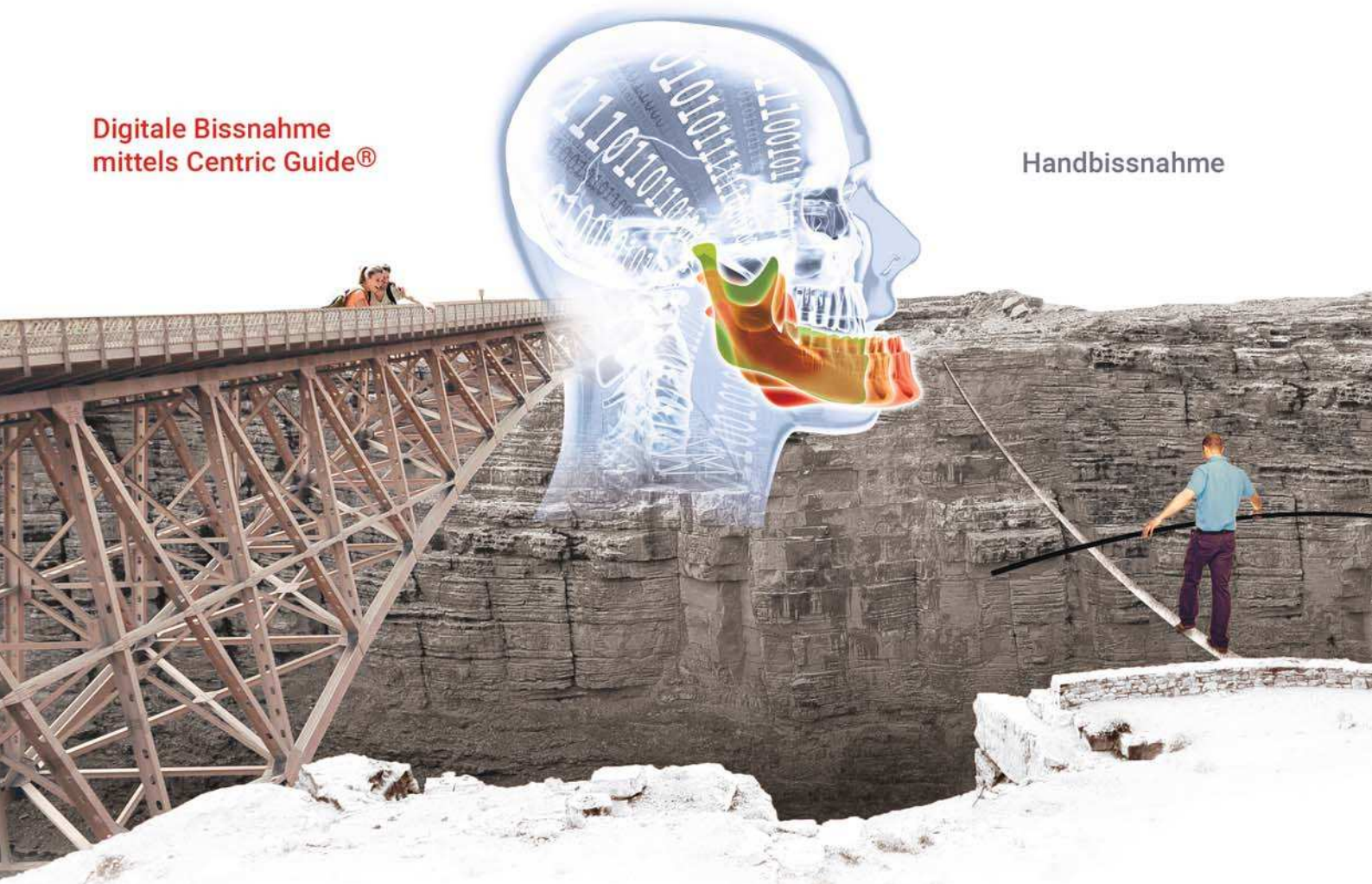


Sicherheit oder Risiko?

Es ist Ihre Entscheidung!

Digitale Bissnahme
mittels Centric Guide®

Handbissnahme



Dank einer zukunftsweisenden Technologie generieren Sie mit **Centric Guide®**
sichere, reproduzierbare Bissnahmen in nur ca. fünf Minuten.

Entdecken Sie Centric Guide® von theratecc für jede Form
der digitalen Bissnahme.

Tel. + 49 371 / 26 79 12 20
www.digitale-bissnahme.de

Centric Guide®
digitale Bissnahme



We create centric solutions.

theratecc GmbH & Co. KG
www.theratecc.de

Neefestraße 40, 09119 Chemnitz, Germany
info@theratecc.de

+ 49 371 / 26 79 12 20
+ 49 371 / 26 79 12 29

Fachdentalmessen 2018

EU-Datenschutz-Grundverordnung ist heißes Thema der Fachmessen 2018



einheitlichung des europäischen Datenschutzrechts. Dabei sieht das „Basispaket“ für Zahnarztpraxen umfassende Prüfungs-, Dokumentations- und Informationspflichten vor. Bei Verstößen drohen Bußgeldverfahren. Auf den Fachdentalmessen in Stuttgart und Leipzig informieren die Landes Zahnärztekammern Baden-Württemberg und Sachsen über die unmittelbaren und längerfristigen Auswirkungen der neuen Verordnung. Panik sei jedoch unangebracht, meint Datenschutzexperte und Praxisberater Marco Libano, der bei der Fachdental Leipzig einen Vortrag zum Thema „Datenschutz in der Zahnarztpraxis“ hält: „Aus Vorsicht machen viele Praxen mehr als erforderlich, das ist verständlich, aber unnötig. Das Gesetz soll nicht zur Geißel der Arbeit werden. Gerade in den sozialen Medien kursieren viele Falschmeldungen. Praxen, die sich rechtzeitig um das Thema gekümmert haben, sind jedenfalls auf einem guten Weg. Die anderen sollten dringend damit beginnen. Nichtstun ist schlecht, Panikmache aber genauso!“

Innerhalb der Zahnärzteschaft herrscht Verunsicherung: Die von der Bundeszahnärztekammer zu einem sechsseitigen Merkblatt komprimierte EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) enthält einen Maßnahmenkatalog, der nach Meinung vieler noch mehr Bürokratie in den Praxisalltag bringen wird. Ziele der neuen Vorschriften sind unter anderem ein erweiterter Schutz der Privatsphäre und die Ver-

„Datenschutz in der Zahnarztpraxis“ auf der Fachdental Leipzig: Freitag, 28.9.2018, 18 Uhr und Samstag, 29.9.2018, 12 Uhr

Quelle: www.messe-stuttgart.de/fachdental

Frisch vom Metzger



Class II Solution™



1

Palodent® V3
Sectional Matrix System



2

Prime&Bond active®
Universal Adhesive



3

SDR® flow+
Bulk Fill Flowable



4

ceram.x®
Universal Nano-Ceramic
Restorative

Das Füllungskonzept für einen sicheren approximalen Randschluss

Hauptursache für das Versagen von Kompositfüllungen ist Sekundärkaries, und der Boden des approximalen Kastens ist dabei die empfindlichste Schnittstelle. Unsere „Class II Solution™“ bietet mit perfekt aufeinander abgestimmten innovativen Produkten eine Komplettlösung mit einzigartiger Adaptation zu jedem entscheidenden Schritt einer Klasse II Restauration – für eine sichere Randdichtigkeit auch am Kavitätenboden!

www.class-II-solution.de

Datenschutz

Neue Sicherheitslösung schützt sensible Daten



Grundsätzlich muss heutzutage jeder, der personenbezogene oder vertrauliche Daten verarbeitet, mit Angriffen auf das Netzwerk seiner Praxis rechnen. Um die Sicherheit dieser sensiblen Daten in Arzt-, Zahnarztpraxen, Krankenhäusern und auch Apotheken zu gewährleisten, baut die CompuGroup Medical SE (CGM) mit dem Dienst CGM MANAGED FIREWALL ihr Angebot professioneller Sicherheitslösungen aus. Die CGM MANAGED FIREWALL schützt Kundendaten mit einem integrierten, mehrstufigen Schutzschirm (All-in-one-Paket), bestehend aus Firewall, IPS, Antivirus, Anti-Bot, Applikationskontrolle, URL-Filterung und E-Mail-Sicherheit. All das, kombiniert in

einem kleinen, kompakten und somit platzsparenden Gehäuse. Dieser digitale Schutzschirm wird immer auf dem aktuellsten Stand gehalten: Anpassungen der Sicherheitsstrategie und Updates erfolgen automatisch im Hintergrund und beeinträchtigen dadurch nicht den Arbeitsablauf. Die CGM MANAGED FIREWALL sorgt gerade auch mit Blick auf die zukünftigen Anwendungen der elektronischen Gesundheitskarte für maximale Datensicherheit, da sie sich nahtlos in die Landschaft der Telematikinfrastruktur einfügt. „Wichtig ist, dass der Schutz der Daten immer an erster Stelle steht“, betont Wolfgang Stauch, General Manager der CGM IT Solutions Services GmbH, einem Tochterunternehmen der CompuGroup Medical SE. „Auch Ärzte und Krankenhäuser sind mit Inkrafttreten der DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung) gefordert, sich verstärkt mit Fragen des Datenschutzes und der Datensicherheit zu befassen. Die Sicherheitsstrategie von CGM MANAGED FIREWALL ist optimal auf die Bedürfnisse von Ärzten, Zahnärzten und Apotheken abgestimmt. Ein intelligentes Set-up ermöglicht eine schnelle Inbetriebnahme in der Praxis, mit sofort wirksamem Schutz.“



CGM Dentalsysteme GmbH

Tel.: 0261 80001900

www.cgm-dentalsysteme.de

Infos zum Unternehmen

Seminar

Abrechnungstraining für Zahnarzt und Mitarbeiter

Die Synadoc AG bietet im Herbst wieder Seminare zur zahnärztlichen Abrechnung an: Das Seminar „**Übung braucht der Meister**“ ist ein Trainingsseminar, bei dem die Abrechnung schwieriger Praxisfälle von Zahnarzt und Mitarbeitern gleichzeitig geübt wird. Bei diesem Training geht es um die Koordination zwischen Zahnarzt und Mitarbeitern bezüglich zahnärztlicher Dokumentation und der tatsächlichen Abrechnung bei den Kostenträgern. Diese Koordination ist wichtig, damit auch alle erbrachten Leistungen ihre Entsprechung im Bankkonto der Praxis finden.



ten gekürzten Positionen besprochen, wobei ausführlich vermittelt wird, wie Kürzungen vermieden werden können. Einen großen Raum nehmen auch alternative Abrechnungsmöglichkeiten für Situationen ein, wo eine Abrechnung von Leistungen über den BEMA problematisch ist. Die Gefahren der Verwirkung der „Garantiefunktion der Abrechnungssammelerklärung“ werden dargestellt, ferner werden Leistungen vorgestellt, die nach den Richtlinien gefordert, in der täglichen Praxis jedoch fast nie erbracht werden. Der erste Termin ist der 19. Oktober 2018 in Frankfurt am Main.

Nähere Informationen und das Anmeldeformular findet man unter www.synadoc.ch

Das Seminar „Übung braucht der Meister“ ist ein Trainingsseminar, bei dem die Abrechnung schwieriger Praxisfälle von Zahnarzt und Mitarbeitern gleichzeitig geübt wird.

Ferner wird das Seminar zur Wirtschaftlichkeitsprüfung „**Meins bleibt meins!**“ letztmalig in Hannover, Leipzig, Düsseldorf und Frankfurt am Main angeboten. Bei diesem Seminar geht es darum, den Zahnarzt optimal auf eine mögliche Wirtschaftlichkeitsprüfung vorzubereiten. Neben konkreten aktuellen Kürzungsfällen werden nach „Schadenshöhe“ geordnet die am häufigs-

Synadoc AG

Tel.: +41 61 5080314

www.synadoc.ch

Patientenkommunikation

Potenzial nicht umgesetzter HKPs nutzen

An das Nachtelefonieren von Behandlungsplänen oder Heil- und Kostenplänen (HKPs) will niemand im Praxisteam so richtig ran. Den einen ist es peinlich, die anderen empfinden sich als Drücker. Kaum einer fühlt sich wohl dabei, und so klingen auch die Gespräche mit den Patienten: unprofessionell und inkompetent. Kein Wunder, dass sich die Patienten dadurch nicht motivierter fühlen, mit Behandlungen anzufangen. Praxisinhaber sind oft frustriert: Ein Bedarf von Zahnersatz oder privaten Zusatzbehandlungen wird erkannt und den Patienten angeboten, der HKP ist erstellt. Doch wenn der



© gilles iougassi/Adobe Stock

20 Uhr tätig ist und dadurch eine hohe Quote der Erreichbarkeit gewährleisten kann. Dieser Service beschränkt sich übrigens nicht nur auf das Nachfassen von HKPs, sondern kann auch in anderen Bereichen, wie Terminerinnerung oder Recalls, sehr effektiv und gewinnbringend eingesetzt werden.

Informieren Sie sich und testen Sie einmal die professionelle HKP-Nachfass-Aktion.

Rezeptionsdienste für Ärzte

Tel.: 0211 69938-502

www.rd-servicecenter.de

Doch wenn der Patient nicht von sich aus zur Umsetzung wieder in die Praxis kommt, bleiben viele HKPs auf der Strecke. Genau an dieser Stelle können Ihnen die Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH ein wertvoller Partner sein. Nach individuellen Vorgaben oder auch Best Practise kann die RD GmbH bereits sehr kurzfristig Patienten anrufen ...

Patient nicht von sich aus zur Umsetzung wieder in die Praxis kommt, bleiben viele HKPs auf der Strecke. Genau an dieser Stelle können Ihnen die Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH (Kurz RD GmbH) ein wertvoller Partner sein. Nach individuellen Vorgaben oder auch Best Practise kann die RD GmbH bereits sehr kurzfristig Patienten anrufen, bei denen o.a. Situation zutrifft.

Es wird professionell und charmant eine Brücke gebaut, den Patienten wieder zu einem Gespräch in die Praxis einzuladen. Dabei erzählen die Patienten oftmals, was sie stört oder welche Bedenken sie haben. All diese Informationen helfen Ihnen, diesen HKP doch noch umzusetzen. Ein absoluter Vorteil dabei ist, dass die RD GmbH bis

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!**

NEUE AUFLAGE 2018



Yvonne HaBlinger

© Yakobchuk Olena/Adobe Stock

PRAXISMANAGEMENT Bis zum Jahr 2020 wird fast die Hälfte aller Deutschen über 50 Jahre alt sein. Industrie und Handel haben die „Best Ager“ schon seit geraumer Zeit als Zielgruppe entdeckt. Für Zahnärzte gibt es ebenfalls gute Gründe, sich auf Senioren einzustellen. Denn große Teile der Generation 50 plus sind nicht nur wirtschaftlich gut aufgestellt, sondern auch bereit, ihr Geld in Gesundheit und Lebensqualität zu investieren.

Best Ager: Patientengruppe mit Potenzial

Senioren sind keineswegs eine homogene Zielgruppe. Nicht alle 70-Jährigen sind bereits mobil eingeschränkt und nicht alle 50-Jährigen noch topfit. Praxischefs sollten ältere Patienten als Individuen wahrnehmen, ohne dabei die Gemeinsamkeiten der Altersgruppe zu übersehen.

Lebensqualität im Blickpunkt

Ein Beispiel: Diese Jahrgänge verfügen häufig über ein gesichertes Alterseinkommen. Darüber hinaus sehen sie ihr komfortables Auskommen als Ergebnis ihrer Lebensleistung an. Wer sich also auf die Zielgruppe einlassen möchte, tut gut daran, diesen Anspruch zu akzeptieren und im Umgang mit Senioren Wertschätzung für deren Lebenserfahrung zu zeigen – schon deshalb, weil „Best Ager“ immer häufiger anspruchsvolle und ästhetische Versorgungs-

lösungen nachfragen. Menschen jenseits der 60 oder 70 interessieren sich heute für Sport, Kultur, Technik oder Reisen. Bei alledem möchten sie sich wohlfühlen und gut aussehen. Das heißt, sie entscheiden sich nach einer überzeugenden Beratung oft für Behandlungen, die über die Regelversorgung hinausgehen, und sind damit beispielsweise potenzielle Kandidaten für Implantate, Teleskopbrücken, Veneers oder Bleaching.

Patientenbindung über die Prophylaxe

Wer sich in der Zahnmedizin nicht nur als Schadenssanierer betätigen möchte, muss Patienten langfristig an seine Praxis binden. Ein durchdachtes Recall im Rahmen der Prophylaxe bietet sich als effektives Mittel an. Das gilt auch für Senioren. Gerade ältere

Patienten sind anfällig für Parodontitis und Karies – eine Folge der Tatsache, dass Zähne durch moderne Therapien sehr lange erhalten werden können. Darüber hinaus erfordern anspruchsvolle Versorgungslösungen oft ein besonderes Maß an Pflege, zum Beispiel empfindliche Implantatoberflächen. Patienten über 50, die sich für Zusatzleistungen aus dem Bereich der dentalen Ästhetik entscheiden, sind meistens bestrebt, den positiven Effekt durch professionelle Zahnreinigung möglichst lange zu erhalten. Das bedeutet, dass beispielsweise Bleaching und PZR sich gegenseitig begünstigen und die Bindung an die Praxis noch verstärken. Ein Faktor, der sich auch wirtschaftlich förderlich auf die Praxisentwicklung auswirkt.

Ein anderer Aspekt ist die eingeschränkte Feinmotorik, die älteren Menschen mit der Anzahl der Jahre zuneh-

ANZEIGE

▶ lege artis ◀ **TOXAVIT** gestern - heute - morgen

mend zu schaffen macht. Die häusliche Zahnpflege ist häufig nicht mehr im vollen Umfang möglich, weshalb die professionelle Zahnreinigung in der Praxis an Bedeutung gewinnt.

Service macht den Unterschied

Da Patienten die fachliche Qualität zahnärztlicher Leistungen nur schwer einschätzen können, sind die weichen Faktoren nicht selten ausschlaggebend für die Entscheidung für oder gegen eine Praxis. Mit steigendem Alter wird das Thema Service immer wichtiger. Das beginnt schon bei der Ausstattung und Zugänglichkeit der Räume. Wer Senioren in seiner Praxis willkommen heißen möchte, sollte beispielsweise Rampen für Rollstühle und Rollatoren mit einplanen. Manchmal sind es die einfachen Dinge, die große Wirkung entfalten. Zum Beispiel bequeme Stühle im Wartezimmer, die nicht zu niedrig sind. Eine Auswahl an Lesebrillen an der Rezeption ergibt eben-

aller Modernität der Mensch im Mittelpunkt steht. Das gilt auch für die Website der Praxis. Eine lesefreundliche Schriftgröße und ein übersichtlicher Seitenplan ist für Senioren wichtiger als schrille Farben und Effekthascherei. Da gerade die älteren Jahrgänge nicht alle computeraffin sind, empfiehlt es sich außerdem, für die wichtigsten Therapien Flyer zu drucken, die der Patient mit nach Hause nehmen kann.

Im Team für ältere Patienten

Bei der Umsetzung einer auf Senioren eingerichteten Servicekultur ist der Zahnarzt auf sein Team angewiesen. Es gehört zu den Aufgaben des Chefs, die Mitarbeiter für „sein“ Praxiskonzept zu begeistern und seine Erwartungen konkret zu formulieren. Der Umgang mit älteren Patienten ist unter Umständen zeitintensiv, wenn diese mehr Unterstützung benötigen: zum Beispiel beim Ausfüllen des Anamnesebogens oder wenn ein Fahrservice organisiert werden muss. Gerade deshalb sollte der Zahnarzt seine Pflichten in der Personalführung ernst nehmen. Wertschätzung für gute Leistungen ist der Schlüssel für eine erfolgreiche Mitarbeitermotivation. Der Fantasie sind in diesem Punkt keine Grenzen gesetzt: Richtig loben, Freizeitausgleich, die Übertragung von mehr Verantwortung oder Gutscheine sind Beispiele für geeignete Belohnungen.

Fazit

Wer sich auf Senioren in seiner Praxis einstellt und dabei von einem engagierten Team unterstützt wird, gewinnt eine Patientengruppe mit Potenzial – die ständig an Bedeutung gewinnen wird.



© Yakobchuk Olena/Adobe Stock

falls Sinn. Behandler und Team sollten den Wert einer altersgerechten Patientenansprache nicht unterschätzen. Die Beratung und Aufklärung der Patienten sollte ohne Fachchinesisch oder übertriebene Anglizismen stattfinden. Dabei kann der Zahnarzt durchaus die Vorteile der digitalen Praxis nutzen. Beispielsweise anschauliche Fotos und Videos zu verschiedenen Behandlungsalternativen auf dem iPad oder Aufnahmen mit digitalen Kameras, die den Status einer Karies farblich markiert anzeigen. Wichtig ist, dass bei

INFORMATION

Yvonne Haßlinger

y.hasslinger@text-and-image.de
www.text-and-image.de



Infos zur Autorin



3M™ Filtek™ Bulk Fill fließfähiges Komposit

Flow-on-demand.

3m.de/oralcare



PRAXISMARKETING Stellen Sie sich Ihre Praxis als Schiff vor – Wer bestimmt die Richtung, wohin das Schiff fährt? Natürlich der Kapitän, also der Praxisinhaber – oder? So sollte es sein, doch oft genug sieht der Alltag anders aus – Ansprüche von Patienten, Konflikte zwischen Mitarbeitern, gesetzliche Rahmenbedingungen, rechtliche Vorschriften und andere Einflüsse von außen wirken auf den Kurs des Praxisschiffes ein. Da kann man schnell den Überblick verlieren und vom Kurs abkommen. Ein wirkungsvolles Instrument, um das Schiff erfolgreich auf Kurs zu halten, ist die strategische Markenführung.

Daniel Münzenmayer

© d13/Shutterstock.com

Die eigene Praxis als Marke begreifen und führen

Beim Begriff *Marke* denkt man häufig erst einmal an bekannte und große Unternehmen – doch auch kleinere Unternehmen können eine Marke sein. Aber was macht eine Marke aus? Und warum sollte auch eine Zahnarztpraxis als Marke geführt werden?

Die Zahnarztpraxis als Marke

Im Prinzip geht es bei der Markenführung im Allgemeinen immer darum, die eigene Unternehmensidentität möglichst klar und eindeutig den eigenen Kunden zu präsentieren und erlebbar zu machen. Wichtig dafür ist, die Werte und Alleinstellungsmerkmale der eigenen Praxis zu kennen und definiert zu haben, damit sie für die Patienten sichtbar und spürbar werden.

Egal, ob ein Patient in der Praxis anruft, die Website betrachtet, die Praxis betritt, im Wartezimmer oder auf dem Behandlungsstuhl sitzt – er sollte an jedem einzelnen dieser Kontaktpunkte die gleiche Erlebniswelt vorfinden.

Zur erfolgreichen Marke gehören also viele Bausteine – dabei spielt der visuelle Auftritt eine große Rolle, aber das Auftreten der Mitarbeiter ist ebenfalls sehr wichtig – denn sie sind die wichtigsten Markenbotschafter der Praxis.

Markenführung ist Chefsache

Damit die eigene Praxis als Marke bei Patienten wahrgenommen und bei Mitarbeitern verstanden wird, ist es wichtig, dass diese strategische Aufgabe ernst genommen und vom Praxisinhaber aktiv gemanagt wird. Denn eine starke Marke lebt von den Menschen, die sie repräsentieren.

Aufgaben der Markenführung

Doch was ist nun konkret zu tun? Auf dem Weg zur erfolgreichen Marke können drei regelmäßig durchgeführte Aufgaben helfen. Am besten werden diese bereits frühzeitig fest im Kalender eingeplant, z. B. jedes halbe Jahr:

1. Regelmäßiger Check der Ziele

Nur wer sich selbst gut führt, kann auch andere gut führen. Deshalb ist es wichtig, regelmäßig die eigenen Ziele zu überprüfen und gegebenenfalls Kurskorrekturen vorzunehmen:

- Wo wollen wir hin? Was sind unsere Ziele?
- Was haben wir bereits erreicht? Was sind die nächsten Etappen?
- Wie hat sich unsere Praxis als Marke entwickelt?

2. Regelmäßiges Briefing der Mannschaft

Nur wenn alle Mitarbeiter die Werte der Praxis verstehen, die Alleinstellungsmerkmale kennen und die Ziele akzeptieren, können sie als Botschafter der Marke überzeugend handeln. Hier ist neben viel Fingerspitzengefühl sowohl Zeit als auch Konsequenz erforderlich – regelmäßige Teammeetings und kurze Schulungen dazu können helfen:

Jetzt neu in Farbe!

OptraGate®

Der latexfreie Lippen-Wangen-Halter



Die sanfte Lösung
für einen besseren
Überblick.



www.ivoclarvivadent.de/optragate

ivoclar
vivadent®
passion vision innovation

- Sind die Ziele allen Mitarbeitern klar und werden sie akzeptiert?
- Sind die eigenen Alleinstellungsmerkmale im Team bekannt?
- In welcher Form werden die definierten Markenwerte im Praxisalltag gelebt?

3. Regelmäßige Überprüfung des eigenen Auftretts

Wie ein Schiff regelmäßig auf Lecks oder technische Mängel überprüft werden muss, sollte auch der visuelle Auftritt der eigenen Praxis regelmäßig kritisch unter die Lupe genommen werden:

- Passt unser Selbstbild zum Fremdbild der außenstehenden Patienten?
- Repräsentiert unser Erscheinungsbild (Corporate Design) unsere Werte und unseren Anspruch?
- Trägt unsere Website dazu bei, unsere einzigartige Praxisidentität und damit unsere Marke zu kommunizieren?
- Welche Möglichkeiten gibt es, die Kommunikation unserer Marke auszubauen?

Fazit: Markenführung schafft Unternehmenswert

Strategische Markenführung kann für Zahnärzte ein wirkungsvolles Instrument sein, sich von Mitbewerbern abzusetzen, eine höhere Identifikation der Mitarbeiter mit der eigenen Praxis zu erreichen und Patienten langfristig an die Praxis zu binden – damit das Praxisschiff konsequent auf Erfolgskurs bleibt.

INFORMATION

Dipl.-Designer (FH) Daniel Münzenmayer
ZIELGERICHTET Design und Kommunikation
Willigisstraße 7, 63739 Aschaffenburg
Tel.: 0162 2869597
dm@zielgerichtet.de
www.zielgerichtet.de



Infos zum Autor

Nadja Alin Jung

(Brandt)neue Selbstständigkeit in Bad Vilbel

PRAXISGRÜNDUNG Moderne Zahnmedizin in historischem Sandsteingebäude – dies bietet die Bad Vilbeler Praxis von Dr. Jan Brandt seit Januar 2018. Nach Übernahme führt er die seit 1961 am jetzigen Standort befindliche Praxishistorie fort und nutzt Standortbesonderheiten in allen Aspekten des Praxismarketings.

Nach der Corporate Identity wurde im nächsten Schritt die Geschäftsausstattung entwickelt.



Eigentlich wollte Dr. Jan Brandt Profiteur werden. Fast zehn Jahre lang war er aktiver Spieler in der Bundesliga und in der großen Tenniswelt zu Hause. Doch eine schwere Verletzung leitete den beruflichen Werdegang in andere Bahnen und brachte ihn schlussendlich zum Zahnmedizinstudium.

Zuletzt in leitender Position als Oberarzt an der Poliklinik für Zahnärztliche Prothetik am ZZMK Carolinum Frankfurt am Main tätig, stand für Dr. Jan Brandt nach gut zehn Jahren des Angestelltenverhältnisses fest, dass es perspektivisch die Selbstständigkeit werden sollte. Die geeignete Praxis zur Übernahme fand er in Bad Vilbel.

Gemeinsam mit dem Praxisabgeber wurde diese strategisch geplant und die Patienten bestmöglich darauf vorbereitet. Neben transparenten Kommunikationsprozessen ermöglichte auch der Behandlungsstart von Dr. Jan Brandt parallel zum Abgeber ab September 2017 eine Sensibilisierung für die neuen Strukturen – ein entspanntes Kennenlernen mit Patienten und Team war durch diese Interimsphase möglich.

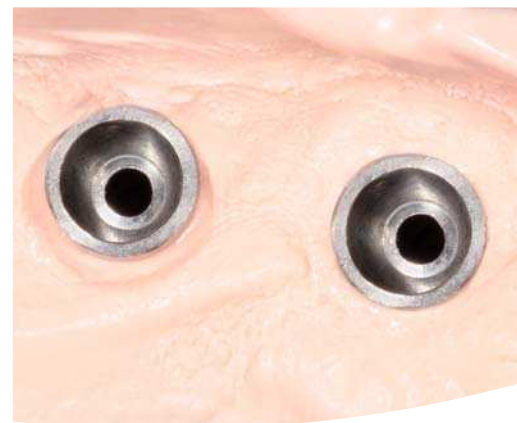
Auch ein praxiseigenes Dentallabor ist im Gebäude ansässig – die ideale Ausgangsposition für eine hochqualitative Zahnmedizin samt Qualitätszahnersatz, auf die der Prothetikspezialist großen Wert legt.

Aktuell haben diverse Umbau- sowie Renovierungsarbeiten begonnen, diese werden voraussichtlich im Spätsommer abgeschlossen sein.

Wie die Praxis zu ihrem Namen kam

Seit Januar 2018 ist Dr. Jan Brandt nebst Team unter dem Namen „B₂V DR BRANDT + KOLLEGEN BAD VILBEL ZAHNMEDIZIN“ für seine Patienten da. Überregional bekannt ist Bad Vilbel für seine Mineral- und Heilquellen. Abgeleitet von der chemischen Formel des Wassers (H₂O) ergab sich daraus der Praxisname „B₂V“ – regionale Besonderheiten, die in das Corporate Branding integriert wurden. Neben dem Fantasienamen war es Dr. Brandt wichtig, auch den eigenen Namen im Branding aufzugreifen – so entstand der Zusatz in der Corporate Identity „DR BRANDT + KOLLEGEN“. Grundsätzlich ist es immer empfehlenswert, persönliche Komponenten aufzugreifen – dies schafft Identität und persönliche Note. Darüber hinaus wurde der Claim „Zahnmedizin ist unser Element“ entwickelt, um für die Patienten direkt bei der ersten Assoziation die Verbindung zwischen der Praxis, Bad Vilbel sowie den Mineral- und Heilquellen herzustellen.

Um dies alles zu einer Wort-Bild-Marke werden zu lassen, kam im nächsten Schritt der Farbgebung eine entscheidende Rolle zu. Dr. Jan Brandt entschied sich für neutrale Farben, die zum einen Zeitlosigkeit ausstrahlen und zum anderen die Möglichkeit der Weiterentwicklung offenlassen. Ein Dachmarkenkonzept mit spezifischen Unterkategorien – für beispielsweise die Problematik mit dem praxiseigenen Labor – ist so perspektivisch denkbar.



hydrorise implant

Hoch standfestes A-Silikon: einen Schritt vorwärts in der Welt der Implantat-Abdrucknahme. Ideal für präzise Anwendungen in der Implantologie.

Hydrorise Implant bietet Ihnen die optimale Standfestigkeit und Detailwiedergabe. Es ist in den praktischen 5:1 Kartuschen erhältlich und kann mit der Monophasen- (Medium Body) sowie Doppelmischtechnik (Heavy und Light Body) angewendet werden.

- Exakt, dank hoher Standfestigkeit und Konsistenz
- Sicher, da biokompatibel und röntgenopak
- Zuverlässig, durch einfache Anwendung und lange Verarbeitungszeit
- Genau, dank hoher Dimensionsstabilität und Scannbarkeit
- Komfortabel, einfache Entnahme und Minzaroma

Hydrorise Implant, einfach genau

www.zhermack.de

5:1 KARTUSCHE
kompatibel mit allen handelsüblichen Anmischgeräten



Zhermack 
Dental



BRANDT NEU IN BAD VILBEL – auch Außenwerbung kann je nach lokalen Gegebenheiten ein wichtiges Marketingtool bei Praxiseröffnung sein.

Wasser als wichtiges Key-Element

Nachhaltiges Handeln ist Dr. Brandt sehr wichtig. Durch den lokalen Bezug von Bad Vilbel zum Thema Wasser lag es daher nahe, Wasser auch aus kritischer Perspektive zu betrachten, denn sauberes Trinkwasser ist nicht überall auf der Welt eine Selbstverständlichkeit.

Der Existenzgründer wurde auf die Initiative „Viva con Agua de St. Pauli e.V.“ aufmerksam, die sich als gemeinnütziger Verein für eine bessere Trinkwasserversorgung in Entwicklungsländern wie Nicaragua, Kambodscha und Madagaskar einsetzt. Für Dr. Brandt war sofort klar, dass er dieses Projekt langfristig unterstützen möchte, sodass die Möglichkeit der Altgoldspende für „Viva con Agua“ eingerichtet wurde.

EXKURS

Unter **Corporate Identity (CI)** versteht sich das äußere Erscheinungsbild, welches bestimmte gestalterische oder beschreibende Elemente enthält. Das Ziel der CI ist dabei ganz klar: Die Besonderheiten der eigenen Praxis herausstellen, Interesse wecken sowie die eindeutige Abgrenzung zu Marktbegleitern schaffen. Bei dem Entstehungsprozess einer Corporate Identity sollte Wert auf Individualität sowie Wiedererkennung gelegt werden – farblich, gestalterisch sowie typografisch – um bei den Patienten Vertrauen sowie Sympathie entstehen zu lassen. Logo, Farb- und Schriftkonzept sowie Bildästhetik sind dabei entscheidend für ein optimales Corporate Design bzw. ganzheitliches Corporate Branding.

Patienten werden umfassend darüber aufgeklärt und entscheiden selbst, ob sie sich unterstützend beteiligen möchten. Diese Resonanz ist bisher ausschließlich positiv, der Großteil der Patienten beteiligt sich begeistert an der Aktion – besser kann man Image, Praxismarketing und das Gemeinwohl wohl kaum miteinander verbinden. Die Initiative „Viva con Agua“ hat zudem ein eigenes Mineralwasser auf den Markt gebracht, was den Patienten ergänzend dazu im Wartebereich der Praxis angeboten wird.

Marketingmaßnahmen bei Existenzgründung

Nach dem die Corporate Identity erstellt und die Designlinie entwickelt wurden, erfolgte schon vor der Übernahme die Liveschaltung eines Onepagers (reduzierte Internetpräsenz). Dies ermöglichte es mit Blick auf die Wettbewerbssituation vom ersten Moment an, auch online Informationen zu Dr. Jan Brandt sowie den erweiterten Praxisleistungen zu finden und des Weiteren bereits eine Google-Indexierung für die spätere richtige Website zu erhalten. Diese wird bei Dr. Brandt erst nach dem Abschluss aller Praxisumbau- und Renovierungsarbeiten erstellt; aus diesem Grund wurde der Inhalt des Onepagers bewusst umfangreicher gewählt, um die Interimsphase von circa einem Dreivierteljahr bis zum Livegang der richtigen Website zu überbrücken. Im Hintergrund laufen aktuell schon eine Vielzahl an Programmierarbeiten

für die richtige Website sowie die vorbereitende Planung für das Praxisfotoshooting. Empfehlenswert ist es, diese Prozesse immer rechtzeitig anzustoßen.

Neben der Geschäftsausstattung wurde ein Imagebooklet erstellt, das die Aktivitäten der Initiative „Viva con Agua“ sowie die neue Praxisphilosophie in den Mittelpunkt rückt. Für Dr. Brandt war es wichtig, weniger über Leistungen zu informieren, als vielmehr über Werte zu sprechen. Dies ist mit dem Booklet gelungen. Ergänzend zur Auslage in der Praxis nutzen viele Patienten die Möglichkeit, das hochwertig gedruckte Heft mit nach Hause nehmen zu können und mehr über den neuen Praxisinhaber zu erfahren.

Das grundsätzliche Marketingkonzept von Dr. Brandt zeichnet sich vor allem dadurch aus, systematisch aufeinander aufbauende Aktivitäten zu forcieren und nicht direkt zu Beginn das ganze Marketing-„Pulver“ zu verschießen. Erst einmal ankommen, die Patientenzielgruppe, die Praxis und den Standort kennenlernen, die Reaktionen beobachten und daraus Erkenntnisse für alle weiteren Marketingaktivitäten gewinnen – eine absolut geeignete Strategie für den nachhaltigen Marketingfolg.

Ausblick auf das weitere Praxismarketing

In Kürze wird mit der Texterstellung für die richtige Praxiswebsite begonnen. Neben dem Transport von Image und der besonderen Story ist es wichtig,



Um eine erste Webpräsenz zu erhalten, entschied sich Dr. Brandt für einen Onepager. Die richtige Website folgt nach Abschluss aller Umbauarbeiten.

auch alle Aspekte des Google-Marketings zu berücksichtigen. Nach erfolgreichem Umbau wird dann das professionelle Praxisfotoshooting stattfinden und in das Thema Bildsprache hineingearbeitet – ein Mehrwert, der für Dr. Jan Brandt ganz klar auf der Hand liegt. Denn der beste Weg zu emotionaler Patientenansprache ist immer professionelles Bildmaterial. Dafür sollte in jedem Fall ein ganzer Tag geblockt werden, um nicht in Stress und Hektik zu verfallen. Wichtig ist es, nicht nur sich selbst und das Team einzubeziehen, sondern geeignete Statisten zu finden. Entscheidend ist außerdem ein klarer Ablaufplan, der genau aufzeigt, welche Motive erstellt werden sollen und später für die unterschiedlichen Marketingmaterialien Verwendung finden. Dies erfordert eine gewisse Vorarbeit sowie eine gute Strukturierung des gesamten Tages. Geplant ist außerdem ein Tag der offenen Tür – zu guter Besucherstärke wird hierbei insbesondere auch die zentrale Lage direkt an der Haupteinkaufsstraße beitragen. Mit dieser besonderen Lage geht zudem die Ansiedelung

einer Vielzahl von Ladengeschäften einher. Hier sind perspektivisch gegenseitige Netzwerkaktivitäten angedacht.

INFORMATION

B₂V DR BRANDT + KOLLEGEN BAD VILBEL ZAHNMEDIZIN

Frankfurter Straße 110
61118 Bad Vilbel
Tel.: 06101 85709
praxis@b2v.zahnmedizin.de
www.b2v-zahnmedizin.de

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

EXKURS

Beim **Praxisshooting** geht es darum, die Praxisleistungen durch Bildsprache zu transportieren, also durch Menschen. Dabei werden Beratungsgespräche und Behandlungssituationen simuliert, die es dem Leser später ermöglichen, sich in diese Situation hineinzusetzen – und authentische Bilder zu schaffen. Vermieden werden sollten abschreckende Bilder, Bilder mit Fokus auf das Instrumentarium sowie leere Raumsituationen.



FACH DENTAL LEIPZIG

28.–29.09.2018
LEIPZIGER MESSE

FACH DENTAL SÜDWEST

id info**tage**
dental

12.–13.10.2018
MESSE STUTTGART

Innovationen, Fortbildung, Beratung:

Die wichtigsten Dental-Fachmessen in Südwest- sowie Mittel- und Ostdeutschland decken alle Themen ab, die Ihre Branche bewegen.

Informieren Sie sich schnell und kompakt über:

- Prophylaxe
- Hygiene
- Praxisführung
- und vieles mehr

Mehr Informationen unter:
www.fachdental-suedwest.de
www.fachdental-leipzig.de



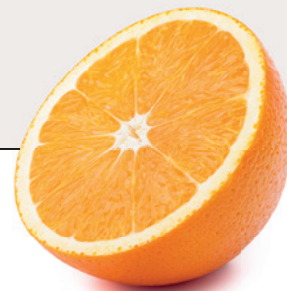
Sabine Nemeč

ORANGEN MACHEN VITAL!

Das Produkt und die Werbebotschaft.

„Die Hersteller von Kosmetik verkaufen kein Lanolin, sie verkaufen Hoffnung. Wir kaufen nicht länger Orangen, wir kaufen Vitalität. Wir kaufen nicht einfach nur ein Auto, wir kaufen Prestige.“

Vance Packard, amerikanischer Werbefachmann



© Testimonial: AS Inc/Orange - Vasily Menshov - Shutterstock.com

Praxiswerbung: Mehr Emotio als Ratio

PRAXISMARKETING Der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Das hat seine Vorteile. So müssen wir nicht darüber nachdenken, mit welchem Bein wir morgens aufstehen oder wie wir den morgendlichen Kaffee aufsetzen. Auch Routinen im Beruf und in der Behandlung sind hilfreich. Gleichzeitig aber lassen sich auch Routinen ändern, mit einer gezielten Verknüpfung von Verstand und Gefühl.

Rund 40 Prozent unseres Alltags läuft gewohnheitsmäßig und somit automatisch ab. Das ist ganz praktisch, denn so haben wir Kapazitäten für andere wichtige Dinge. Eingefahrene Denk- und Verhaltensmuster können jedoch geändert werden. Neue Gewohnheiten entwickeln sich, wenn sie an vorhandene Auslösereize und Belohnungserlebnisse gekoppelt werden. Ein Auslösereiz kann fast alles sein, zum Beispiel ein Ort, ein Duft, eine Werbung oder eine Emotion.

Regelmäßiges Zähneputzen nimmt seinen Lauf

Anfang des 20. Jahrhunderts war Zähneputzen nicht sehr populär. Das änderte der amerikanische Werbeexperte Claude Hopkins. Ihm gelang es,

mit einem simplen Auslösereiz eine wirkungsvolle neue Gewohnheit in die Welt zu setzen: das regelmäßige Zähneputzen. Mit den Worten „Lassen Sie Ihre Zunge über Ihre Zähne gleiten. Sie spüren einen Film – dieser lässt Ihre Zähne ungesund erscheinen und fördert die Fäulnis“ kombiniert mit einem Bild, das eine Zahnpasta zeigt, die kräftig schäumt und dem Kunden somit Wirksamkeit vermittelt. Abgerundet wurde die Werbung mit einem Belohnungsversprechen, nämlich das Frischegefühl im Mund. Für mehr als 50 Prozent der Amerikaner wurde das Zähneputzen in den 1930er-Jahren so zur Gewohnheit.

Emotionsmarketing

Wer Gewohnheiten und Einstellungen der Patienten versteht, kann sie verän-

dern. Der Zahnarztpraxis steht dazu inzwischen eine breite Palette an Möglichkeiten der Patientenansprache zur Verfügung, wie Onlinewerbung, Social Media, Anzeigen, Großflächenplakate, Veranstaltungen, Messeausstellungen und Pressearbeit. In allen Medien kann Emotionsmarketing umgesetzt werden, damit die Kunden abseits von Fakten ein signifikantes Gefühl mit der Praxis verknüpfen und so eine nachhaltig starke Verbindung aufbauen. Emotionen unterscheiden sich stark basierend auf Alter, Hintergrund und Interessen. Um Patientengruppen anzusprechen und relevante Werbung zu kreieren, muss man verstehen, wie die Patienten ticken. Denken Sie an Ihre Eltern. Würden sie auf die gleichen Argumente reagieren wie Sie? Würden Sie die Argumente überzeugen, die Ihre

Eltern ansprechend finden? Wahrscheinlich nicht. Um Menschen erfolgreich bei der Entscheidungsfindung zu begleiten, brauchen Sie keine Auflistung von Leistungen und Kompetenzen. Sie brauchen keine Aufzählung von Vorteilen und Nachteilen. Sie brauchen keine Aufzählung von Vorteilen und Nachteilen. Sie brauchen die richtige Balance zwischen Erfüllung ihrer logischen und emotionalen Bedürfnisse. Werbung für die Zahnarztpraxis wird wirksamer, wenn sie von allgemeinen Aussagen wekommt und genauer auf die Patientengruppen und ihr Anliegen eingeht.

Das Prinzip des Emotions-Sandwichs

Das menschliche Gehirn hat zwei Hälften: Die linke Hälfte ist logisch, analytisch und verarbeitet Zahlen, Daten, Fakten. Die rechte Gehirnhälfte ist kreativ, intuitiv und verarbeitet nonverbale Informationen. Wenn sich jemand mit Ihrer Praxismarke beschäftigen soll, dann muss man an beide appellieren. Mit anderen Worten: Sie brauchen Botschaften bzw. Werbung, die logisch und emotional ist, damit Patienten Ihre Werbung wahrnehmen.

Ganz gleich, welche zahnmedizinische Leistung angeboten wird und wem sie angeboten wird, Sie sprechen eine Person an: einen Menschen, der hauptsächlich durch seine Gefühle geleitet wird. Auch wenn Menschen behaupten, dass es eine rationale Entscheidung war, und logische Argumente aufführen, so liegt dem ein emotionaler Antreiber zugrunde.

Um Ratio und Emotion gleichermaßen anzusprechen, müssen natürlich beide in der Werbung vorhanden sein. Bleibt der Fokus nur auf logischen Argumenten, dann wird die Zahnarztpraxis schnell austauschbar und die Werbung bleibt nicht in Erinnerung. Betonen Sie daher Ihre Botschaft immer in einen emotionalen Kontext ein.

Zahnimplantate mal emotional

Es gibt verschiedene Wege, Zahnimplantate Patienten ab 50 Jahren schmackhaft zu machen. In diesem Kontext wird häufig von „Lebensqualität“ gesprochen. Wie können die Angebote noch relevanter auf die Bedürfnisse der Patienten zugeschnitten werden? Anhand einer Printanzeige für eine Zeitung möchte ich es gerne veranschaulichen. Printanzeige? Die Wahl des Mediums ist nicht ausschließ-

lich konzentriert auf online oder Print, sondern sollte sich im besten Fall eines Medienmixes bedienen. Printanzeigen sind dennoch bei Implantaten relevant, denn die Patientengruppe, für die der implantologische Zahnersatz infrage kommt, nutzt das Medium – sie haben das Lesen nicht verlernt.

Doch welche Anzeige würde mit aller Wahrscheinlichkeit das Interesse des Lesers wecken und ihn ansprechen? Die Anzeige, die ein Bild von einem älteren Paar zeigt, das den Betrachter anlächelt, und ergänzt wird mit der Überschrift „Zahnimplantate für mehr Lebensqualität“ mit einigen Stichpunkten zum Thema sowie Logo und Kontaktdaten? Oder diese Anzeige, auf deren Bild man einen älteren, vitalen Herrn sieht, der gleich die Kerzen auf dem Geburtstagskuchen auspusten wird? Im Hintergrund sind Familie und Freunde zu sehen. Die Überschrift lautet „Zahnimplantate – Für weniger Überraschungen“, ergänzt mit Stichpunkten zum Thema sowie Logo und Kontaktdaten? Letztlich tragen beide Anzeigen eine emotionale Message, die gezielt zum Betrachter vordringt und in ihrer Wirkung die faktische Auflistung der Vorteile von Zahnimplantaten in den Schatten stellt.

Wertvolle Tipps für Ihr Praxismarketing

Sie möchten mehr zu erfolgreichem Praxismarketing mit Emotionen erfahren? Besuchen Sie unsere Webseite und laden Sie unsere Liste mit vielen Tipps kostenlos herunter: www.snhc.de/checkliste/ Sie möchten bestimmte Leistungen bei potenziellen Patienten platzieren und suchen gute Ideen? Dann kontaktieren Sie mich.

INFORMATION

Sabine Nemeč
NEMEC + TEAM
Healthcare Communication
Agentur für Marke, Marketing
und Werbung im Gesundheitsmarkt
Oberdorfstraße 47
63505 Langenselbold
Tel.: 06184 901056
www.snhc.de



Infos zur Autorin



3M™ Filtek™ One Bulk Fill Komposit

Bulk Fill goes Ästhetik.

3m.de/oralcare

Mit Bewertungs-SEO das Google-Ranking steigern

PRAXISMARKETING In Zeiten des digitalen Wandels müssen Zahnarztpraxen und Kliniken heute mehr denn je im Internet präsent sein und dafür möglichst unter den ersten Suchergebnissen von Google erscheinen. Doch reicht eine gute Website alleine dafür schon längst nicht mehr aus. Denn die raffinierten Algorithmen der Suchmaschine entwickeln sich ständig weiter, und so müssen auch Firmen ihre Onlinestrategie regelmäßig auf den neuesten Stand bringen. Der folgende Beitrag erörtert, welcher konkreten Schritte es hierfür bedarf, um genau dort gesehen zu werden, wo es wirklich zählt.

Im Jahr 2018 setzen sich die wichtigsten Trends für zahnmedizinische Dienstleister fort: Google-Bewertungen, Bewertungen in Arztportalen und in Branchenverzeichnissen werden als

Rankingfaktoren in den Suchergebnissen immer wichtiger: Es entsteht die Marketingdisziplin des Bewertungs-SEO (SEO = Search Engine Optimization). Eine der weltweit umfangreichsten Untersuchungen zum Thema Google-Ranking¹ unterstreicht diese Entwicklung aktuell ein weiteres Mal. Laut Suchmaschinenexperten werden Arztbewertungen im Internet als Rankingfaktor für Google immer wichtiger. Doch darüber hinaus gilt auch: Nicht jede Bewertung im Internet hat dieselbe Relevanz für Google. Vielmehr werden diese nach Faktoren wie der Verteilung auf verschiedene Bewertungsportale, Popularität der Bewertungsportale, Häufigkeit, Regelmäßigkeit und sogar den in den Bewertungstexten angesprochenen Themenfeldern gewichtet.

Die nebenstehende Tabelle zeigt, welche Arztbewertungsfaktoren Einfluss auf das Ranking bei Google haben. Sehr schnell wird klar, dass eine umfangreiche und effiziente Strategie zum strategisch koordinierten Fördern von Bewertungen nötig ist. Anbieter, die sich auf ein einzelnes Bewertungsportal konzentrieren oder nur selten bewertet werden, bleiben weit hinter ihren Möglichkeiten zurück.

Wir erklären Ihnen die wichtigsten Rankingfaktoren, damit auch Sie möglichst unter den ersten Suchergebnissen von Google erscheinen.

Pro-Tipp #1: Native Google-Bewertungen sind wichtigster Faktor

Die für Google wichtigste Art von Arztbewertungen ist im Allgemeinen noch wenig bekannt: Bewertungen bei Google selbst! Denn die Suchmaschine ist längst selbst zu einem Bewertungsportal geworden und lässt ihre Nutzer Profile von Dienstleistern und Unternehmen direkt in der Google-Suche bewerten. Positives Feedback kann für die Wahl eines Dienstleisters entscheidend sein. Aber noch weit wichtiger ist diese Art Bewertung für Ihren Platz in den Suchergebnissen. Denn laut Experten zählen diese sogenannten „nativen“ Google-Bewertungen für das Ranking wesentlich mehr als Bewertungen auf traditionellen Bewertungsportalen.

Seltsamerweise wird dieser Faktor trotz seiner Relevanz von Ärzten noch immer unterschätzt oder schlimmstenfalls sogar ignoriert. Allerdings ist die Abgabe von Google-Bewertungen für viele Patienten eine Herausforderung. Nicht alle Patienten verfügen über das nötige Online-Know-how, andere sind nicht bereit, sich bei Google für eine Bewertung zu registrieren.

Diese Gründe führen dazu, dass viele Google-Profile von Arztpraxen trotz ihrer immensen Bedeutung für das Ranking noch immer kaum Bewertun-

Negativer Einfluss auf das Google-Ranking

Wenige native Google-Bewertungen



Schlechter Bewertungsschnitt bei Google-Bewertungen



Bewertungstexte kopiert von Portalen auf eigener Homepage



Wenige Bewertungen auf Portalen



Zu viele neue Google-Bewertungen in kurzer Zeit



Schlechter Bewertungsschnitt bei Bewertungen auf Portalen



Positiver Einfluss auf das Google-Ranking

Viele native Google-Bewertungen



Vielfalt der Portale mit regelmäßig neuen Bewertungen



Gute Wertungen von häufig bewertenden Nutzern (Local Guides)



Suchwörter in Bewertungstexten



Frequenz neuer Bewertungen



Positiver Bewertungsschnitt



Popularität der Portale, auf denen bewertet wird



PEOPLE HAVE PRIORITY



GEWINNE
EINEN TRIP

NACH
SALZBURG

Mehr Infos auf patient2fan.com

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

#patient2fan

Together we make it happen!

gen bekommen. Das bedeutet aber ebenfalls, dass findige Ärzte hier schnell und effizient Vorteile im Ranking erzielen können.

Um solche Hürden für die Abgabe von Google-Bewertungen zu eliminieren, muss man sich schon einiges einfallen lassen. Ein Beispiel hierfür wäre die von MediEcho entwickelte Google-Auto-Login-Technologie. Diese ermöglicht Patienten mit einem Android-Smartphone, was bei einem Marktanteil von 80 Prozent auf ebenso viele Patienten zutrifft, eine Google-Bewertung abzugeben, ohne sich manuell in ihr (meist ohnehin nicht bekanntes) Google-Profil einloggen zu müssen. Die Technologie nutzt das im Hintergrund mit jedem Android-Smartphone verbundene Google-Profil, meldet den Nutzer dort automatisch an, leitet ihn ebenso automatisch zu dem Google-Profil der Praxis und lässt ihn bewerten.

Pro-Tipp #2: Arztbewertungen auf vermeintlich unwichtigen Portalen

Ebenfalls von großer Bedeutung ist es, Bewertungen auf mehreren Portalen zu erhalten. Ein Dienstleister mit breit gestreuten Bewertungen auf verschiedenen Portalen wird von Google als relevant für viele Benutzergruppen eingestuft. Daher ist dieser wahrscheinlich auch für die Nutzer der Suchmaschine von größerem Interesse und verdient einen der vorderen Plätze in den Suchergebnissen.

Zahnärzte, die nur auf einem Portal bewertet werden, befinden sich sozusagen auf dem digitalen Holzweg. Sie verspielen ihr bestes Potenzial – sogar wenn dieses eine Portal hochqualitativ und gut besucht ist. Daher sollten Zahnmediziner hier schnellstens umdenken und beginnen, Bewertungen auf verschiedenen Portalen zu sammeln. Bei der schier Anzahl an Bewertungsportalen ist das natürlich nicht immer ganz einfach. Es muss entschieden werden, wie viele und welche Seiten für das Ranking relevant sind und welche weniger. Dabei muss auch berücksichtigt werden, dass traditionelle Branchenverzeichnisse wie *Gelbe Seiten* oder *Das Örtliche* heute zu Bewertungsportalen geworden sind. Auch hier sollten Zahnärzte Bewertungen sammeln. Um genau auf den Portalen Bewertungen zu erhalten, die für Google am zuträglichsten sind,

empfiehlt sich auch hier die Zusammenarbeit mit Spezialisten. MediEcho bietet einen Überblick über die verschiedenen Bewertungsportale, erkennt Schwachstellen in der Bewertungsverteilung und kann die Abgabe von Bewertungen durch Patienten gezielt und strategisch aussteuern.

Pro-Tipp #3: Auch der Inhalt der Bewertungstexte zählt

Aber nicht nur Menge und Verteilung der Arztbewertungen sind von Bedeutung. Auch der Inhalt der Bewertungen fließt in die Rankingfaktoren mit ein. Hauptsächlich geschieht das über sogenannte Schlüsselwörter rund um das Thema Zahnmedizin. Werden in den Bewertungstexten Leistungen wie „Wurzelbehandlung“ oder „Zahnimplantat“ genannt, ist das für Google ein Indiz für die Relevanz des bewerteten Anbieters, sollten Nutzer nach genau diesem Schlagwort googeln.

Für Zahnärzte ergibt sich also die Herausforderung, Bewertungen zu speziellen Behandlungen zu erhalten. Es sollten gezielt jene Patienten um Bewertungen gebeten werden, die eine solche Behandlung erfahren haben. Gleichzeitig muss dafür gesorgt werden, dass sie auch über die Behandlung berichten und nicht nur die Freundlichkeit der Belegschaft erwähnen. Zwar schränkt das die Anzahl an möglichen Bewertungen ein, erhöht aber deren Qualität im Allgemeinen. Solche thematischen Bewertungen werden dann das Ranking sowohl zu der Behandlung im Speziellen als auch für die eigene Praxis im Allgemeinen erhöhen.

Bewertungs-SEO als Bestandteil Ihres Bewertungsmarketings

Arztbewertungen sind ein entscheidender Faktor für das Google-Ranking und damit für die eigene Sichtbarkeit im Internet. Diese Entwicklung stellt medizinische Dienstleister vor neue und schwierige Herausforderungen. Sie sollten sowohl native Google-Bewertungen als auch Bewertungen auf traditionellen Portalen sammeln – und das am besten regelmäßig und auch zu speziellen Behandlungen. Da zufriedene Kunden leider selten ihre Erfahrungen von selbst im Internet verbreiten, hat MediEcho eine Reihe von Instrumenten entwickelt, die das strategische Fördern von Bewertungen er-

möglichen. Diese Instrumente werden in die praxisinternen Abläufe integriert, wodurch es regelmäßig zu qualitativ hochwertigen Bewertungen auf genau den Portalen kommt, die für die Praxis und ihre Ziele relevant sind.

1 MOZ, <https://moz.com/local-search-ranking-factors>

GUTSCHEIN-AKTION

MediEcho unterstützt Arztpraxen und Kliniken rund um die Themenkomplexe „Bewertungen fördern“, „auf Negativkritik reagieren“ und „den guten Ruf nutzen“. Derzeit bietet MediEcho eine telefonische Beratung zum Thema Bewertungsmarketing an, die unter Angabe des **Gutschein-Codes „ZWP“** auf www.medi-echo.de/beratung kostenfrei buchbar ist.

Diese hilft Ihnen, zu verstehen, wie Sie a) Ihre Bewertungsanzahl auf allen relevanten Portalen steigern, b) auf negative Bewertungen zielführend reagieren und c) die Sichtbarkeit Ihrer Praxis im Internet erhöhen können. Es werden konkrete Handlungsoptionen vorgeschlagen, sodass Sie im Anschluss selbstständig und effektiv tätig werden können. Zur Anmeldung gelangen Sie unter **www.medi-echo.de/beratung**

INFORMATION

MediEcho Bewertungsmarketing für Ärzte und Kliniken

Robert-Bosch-Straße 32
63303 Dreieich
Tel.: 06103 5027117
beratung@medi-echo.de
www.medi-echo.de



Infos zum Autor

Genug geträumt, jetzt wird gespart: Ihre Wunsch-Behandlungseinheit.



KV_09_18_0328_REV0 © Copyright KaVo Dental GmbH.

Eine Vision wird Wirklichkeit:
Traumkonditionen bei KaVo mit bis zu 12.145 € Preisvorteil*!

Sichern Sie sich jetzt eine KaVo ESTETICA™ E70/E80 Vision zu Traumkonditionen und mit traumhafter Ausstattung: ergonomisches Schwebestuhlkonzept, intuitiv bedienbares Arztelement mit Touchdisplay, dazu Hygienecenter sowie Endofunktion integriert und vieles mehr – jetzt fast zum Preis einer ESTETICA E50 Life.

Jetzt traumhafte Angebote sichern:
www.kavo.com/de-de/aktionen

* Aktion gültig auf den KaVo Listenpreis, Stand 01/2018,
bei Auftragserteilung bis 30.11. und Auslieferung bis 28.12.2018.





Kerstin Oesterreich

© Kevin Carden/Adobe Stock

INTERVIEW Ein von Herzen kommendes „Hurra“ als Reaktion auf das Inkrafttreten der neuen Datenschutz-Grundverordnung, kurz DSGVO, war am 25. Mai weder von Praxisinhabern noch Unternehmern zu hören, doch der sich daraus ergebende Zugzwang schweißt alle zusammen. Im Doppelinterview beleuchten Datenschutzbeauftragter Holger Zürn sowie Rechtsanwalt Björn Papendorf sowohl die technischen als auch rechtlichen Komponenten bei der Umsetzung in der Zahnarztpraxis anhand von konkreten Fallbeispielen.

Damoklesschwert DSGVO: Hochkonjunktur für Abmahnungen

Holger Zürn, Datenschutzbeauftragter für das Unternehmen audius mit Stammsitz in Weinstadt, berät unter anderem dental bauer in allen datenschutzrechtlichen Belangen.

Herr Zürn, seit 2017 sind Sie für das Dentaldepot dental bauer als externer Datenschutzbeauftragter tätig. Wie genau verläuft die Zusammenarbeit?

Holger Zürn: Die DSGVO sieht als Aufgaben des DSB die Unterrichtung und Beratung des Verantwortlichen sowie die Überwachung der geltenden Datenschutzvorschriften vor. Wir bei audius haben dafür in den letzten Jahren ein Modell entwickelt, das wir auch bei dental bauer anwenden: Begonnen wurde mit einem eintägigen Grundlagen-Workshop mit Geschäftsführer Jörg Linneweh und IT-Leiter Hans-Joachim Schneider über die DSGVO, bei dem das weitere Vorgehen besprochen wurde. Anschließend ging es direkt mit der Basisprüfung weiter: Ziel war es, bis zum Inkrafttreten am 25. Mai die wichtigsten Punkte erledigt oder zumindest

auf den Weg gebracht zu haben. Rückblickend wurde das gut gemeistert. Aktuell befinden wir uns in einem fortgeschrittenen Stadium der Basisprüfung, in dem ich durch alle für den Datenschutz relevanten Bereiche gehe, mit den Verantwortlichen spreche und Prozesse prüfe und dokumentiere – ähnlich wie ein Audit. Falls Anpassungen notwendig sind, werden diese je nach Dringlichkeit direkt umgesetzt oder für später eingeplant. Daran schließt sich die sogenannte Folgeprüfung an. Hier werden die für später eingeplanten Maßnahmen priorisiert und umgesetzt sowie aktuelle Themen bearbeitet. Auch Schulungen der Mitarbeiter gehören dazu.

Interner oder externer DSB – Wo liegen die Vor- und Nachteile?

Aus meiner Sicht macht ein interner Datenschutzbeauftragter erst ab einer gewissen Unternehmensgröße Sinn, nämlich dann, wenn dieser in Vollzeit beschäftigt werden kann. Ist dies nicht der Fall, wird immer ein Interessenskonflikt zwischen seiner täglichen Arbeit

und dem Datenschutz bestehen. Auch das Thema Weiterbildung spricht für einen externen Datenschutzbeauftragten. Ich bilde mich sieben bis zehn Tage im Jahr zum Thema Datenschutz weiter. Dazu käme bei einem internen Datenschutzbeauftragten die Erstausbildung. Je nach Anbieter muss man mit fünf bis 15 Tagen rechnen. Dazu bringe ich als Externer die Erfahrung aus vielen anderen Unternehmen mit, verfüge über die notwendigen Dokumente und Vorlagen und muss diese nicht zeitintensiv erstellen.

Unter welchen Voraussetzungen müssen Praxisinhaber einen Datenschutzbeauftragten verpflichten?

Das ist in der DSGVO und dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) leider etwas schwammig formuliert. Sind in der Regel zehn oder mehr Personen in der Praxis ständig mit der automatisierten Verarbeitung personenbezogener Daten beschäftigt, ist laut BDSG ein Datenschutzbeauftragter zu bestellen. Gezählt werden müssen hierbei wirklich die Köpfe, also auch jede



„Ein interner Datenschutzbeauftragter macht erst ab einer gewissen Unternehmensgröße Sinn, nämlich wenn dieser in Vollzeit beschäftigt werden kann.“

Holger Zürn

Teilzeitkraft. Prinzipiell müssen alle Mitarbeiter berücksichtigt werden, die über einen PC-Arbeitsplatz oder einen Zugang zu einem PC verfügen.

Was aber, wenn die Praxis weniger als zehn Mitarbeiter hat? Die DSGVO sagt, die Benennung eines Datenschutzbeauftragten ist notwendig, wenn die Kerntätigkeit in der umfangreichen Verarbeitung besonderer Kategorien von Daten besteht. Gesundheitsdaten zählen zu diesen besonderen Kategorien von Daten. Also wäre auch jetzt die Benennung eines Datenschutzbeauftragten verpflichtend. Allerdings gibt es noch den Erwägungsgrund 91 (auf Basis der Erwägungsgründe wurde die DSGVO erlassen). In diesem steht, dass die Verarbeitung personenbezogener Daten nicht als umfangreich gelten soll, wenn sie die Verarbeitung personenbezogener Daten von Patienten betrifft und durch einen einzelnen Arzt oder sonstige Angehörige eines Gesundheitsberufs erfolgt.

Zusammengefasst kann man sagen, dass ab zehn Personen im Praxisteam ein Datenschutzbeauftragter benannt werden muss, darunter nicht. So zumindest die heutige Interpretation.

Was verbirgt sich hinter der Anforderung „datenschutzkonform“?

Datenschutzkonform heißt erst einmal nichts anderes, als in der Praxis gesetzeskonform zu handeln. Neu ist aber, dass der Verantwortliche – der Praxisinhaber – die Einhaltung der Datenschutzgesetze nachweisen können muss, Stichwort Rechenschaftspflicht.

In welchen klassischen „Offlinebereichen“ kommt es in Zahnarztpraxen regelmäßig zu Datenschutzverstößen und wie können diese vermieden werden?

Ein großes Thema ist der Empfangs- und Wartebereich. Am Empfang wird einfach viel telefoniert und teilweise werden auch personenbezogene Daten durchgegeben. Oder es wird mit dem Patienten direkt über vertrauliche Inhalte gesprochen. Wenn dann noch das Wartezimmer in Hörweite ist oder die Zimmer sehr hellhörig sind, ist der Datenschutzverstoß komplett. Um dies zu vermeiden, sind bauliche Maßnahmen

hypo-A

Premium Orthomolekularia



Optimieren Sie Ihre Parodontitis-Therapie!

55 % Reduktion der Entzündungsaktivität in 4 Wochen!

60 % entzündungsfrei in 4 Monaten
durch ergänzende bilanzierte Diät



Itis-Protect® I-IV zum Diätmanagement bei Parodontitis

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

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 9.2018

hypo-A Besondere Reinheit in höchster Qualität
hypoallergene Nahrungsergänzung
D-23569 Lübeck, Tel. +49 (0)451 307 21 21, hypo-a.de



„Häufig ist es für den Laien schwierig, eine berechnigte von einer unberechnigten Abmahnung zu unterscheiden.“

Björn Papendorf

oder zumindest Abstandhalter am Empfang notwendig. Weiter gilt es, die Mitarbeiter zu sensibilisieren, dass diese die Patienten erstens darauf hinweisen, Abstand zu halten, und zweitens selber darauf achten, welche Informationen sie in welchem Zusammenhang herausgeben und wer noch alles mithört.

Welche Grundsätze beim Gebrauch der Praxis-EDV gilt es, zu beachten?

Grundsätzlich ist darauf zu achten, dass die EDV gegen unbefugten Zugang abgesichert ist und die Monitore nicht einsehbar sind. Monitore können relativ einfach umgestellt werden, aber auch für die Authentifizierung am System gibt es heute praktikable Lösungen. Diese verhindern einerseits, dass Unbefugte Zugriff auf das System erhalten und ermöglichen andererseits den Nutzern einen schnellen Zugang, z.B. über ein Token, ohne ständig ein langes Passwort eingeben zu müssen. Auch Patientendaten unverschlüsselt, z.B. per E-Mail, zu versenden, verstößt gegen den Datenschutz. Es sollten also schleunigst alternative, sichere Übertragungswege gesucht werden.

Björn Papendorf ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht, LL.M. sowie geschäftsführender Partner der Kanzlei für Wirtschaft und Medizin kwm in Münster.

Wie können sich Praxisinhaber beim Thema Datenschutz rechtssicher aufstellen?

Björn Papendorf: Das Wichtigste ist, dass der Umgang mit den nötigen Pflichtdokumenten nach außen zeigt: Wir nehmen den Datenschutz ernst. Für diese Pflichtdokumente gibt es viele Muster im Internet. Davon können wir nur abraten, denn diese sind

stets gleichsam zusammengeklaut und nie aus einem Guss. Als Fachkanzlei für das Gesundheitswesen bieten wir ein Datenschutzpaket an, das alle Pflichtdokumente aus fachanwaltlicher Hand gefertigt, zusammenfasst. Damit können Praxisinhaber sicher sein, dass sie in puncto Verarbeitungsverzeichnis, Auftragsdatenverarbeitungsverträge, Datenschutzverpflichtung der Mitarbeiter und hinsichtlich der weiteren rechtlichen Anforderungen sicher aufgestellt sind.

Eine Alternative ist der Beitritt zu einem Datenschutzverband, in dem die Interessen der mit dem Datenschutz konfrontierten Praxen gebündelt werden. Gegen eine monatliche Gebühr erhalten Mitgliedspraxen das oben genannte Dokumentenpaket und können zugleich die Dienste eines externen Datenschutzbeauftragten mit in Anspruch nehmen.

Welche Verstöße werden oft gerügt?

Am häufigsten beschäftigen sich Abmahnungen mit allem, was der „Außen-darstellung“ der Praxis entspringt. Zuerst meint dies die Datenschutzerklärung auf der Homepage, denn nichts ist so einfach, wie beispielsweise „Zahnarzt Münster“ bei Google einzugeben und dann die Liste durchzuklicken, bis sich die erste Praxis ohne Datenschutzerklärung findet.

In den Fällen, in denen sich Praxisinhaber den vielen Fallstricken des Datenschutzrechts stellen und die Anforderungen umsetzen, steckt der Teufel im Detail, sodass bereits Kleinigkeiten abmahnfähig sein können. Beispielhaft seien hier nur die berühmt-berühmten Tracking-Tools in der Datenschutzerklärung genannt. Teilweise wissen Praxisinhaber gar nicht, dass ihre Homepage diese aktiviert hat und somit die Daten der Besucher mit-schneidet. Wird darüber in der Da-

tenschutzerklärung nicht aufgeklärt, kann eine berechnigte Abmahnung mit entsprechend negativen Folgen vorliegen.

Was gilt es, im Falle einer Abmahnung zu beachten?

Zunächst lässt sich sagen, dass die ganz große Abmahnwelle ausgeblieben ist. Dies liegt nicht zuletzt an der enormen Komplexität des Stoffs, die auch für viele Abmahn-Kanzleien, die schwarzen Schafe unseres Berufsstands, eine Herausforderung darstellt. Wir empfehlen jedem Praxisinhaber, eine Abmahnung im Zweifel einem Rechtsanwalt vorzulegen. Denn häufig ist es für den Laien schwierig, eine berechnigte von einer unberechnigten Abmahnung zu unterscheiden. Als grobe Faustformel kann man sich anhand der Sprache des Briefs orientieren: Große Abmahn-Kanzleien nutzen automatisierte Textgeneratoren, die selbstständig im Zuge eines Algorithmus das Internet durchforsten und nach Verstößen suchen. Die dazu generierten Texte wirken entsprechend hölzern. Handelt es sich hingegen um eine Kanzlei aus der Nähe des Praxisinhabers, die sich noch dazu mit der konkreten Situation vor Ort beim Praxisinhaber befasst zu haben scheint, so wird es sich wohl um einen konkurrierenden Zahnarzt aus der Region handeln, der nicht so einfach locker lassen wird. Dann ist Vorsicht geboten.

Was gilt es, als Betreiber einer „Praxis-Fanpage“ auf Facebook zu beachten?

Das Grundproblem liegt nach dem viel zitierten Urteil des EuGH darin, dass den privaten Betreibern dieser Fanpages die gleichen Pflichten auferlegt werden wie beim Betrieb ihrer ureigenen Internetseiten – und das, obwohl eigentlich Facebook diese Seiten bereitstellt. Wer eine absolute Sicherheit haben möchte, der nimmt seine Facebook-Fanpage vom Netz. Für viele Praxisinhaber ist dies aber nicht praktikabel, weshalb wir einen Mittelweg empfehlen: Solange die konkreten Konsequenzen noch unklar sind, wird man die Fanpage online lassen können, man sollte jedoch auf jeden Fall einen Link zum Impressum und zur eigenen Datenschutzerklärung setzen. Damit setzt man immerhin die wesentlichen Informationspflichten nach Artikel 12 und 13 DSGVO auf der eigenen Fanpage um.

Was ist ein **Verarbeitungsvertrag** und inwieweit schützt er dental bauer Kunden?

Auftragsverarbeitungsverträge fluten momentan die Schreibtische deutscher Unternehmen. Ich persönlich halte dieses Rechtsinstrument für unglücklich. Die Praxis zeigt bereits jetzt, dass dieser Pflichtvertrag von allen mehr oder weniger ungelesen in der Schublade verschwindet. Dennoch verlangt der Gesetzgeber, dass immer dort, wo sich ein Datenschutzverantwortlicher den Diensten eines Dritten bei der Bearbeitung von Daten bedient, ein solcher Vertrag abzuschließen ist. Beispiele hierfür sind Auftragsverarbeitungsverträge zwischen dem Praxisinhaber und dem Labor, dem IT-Dienstleister oder mit der externen Abrechnungskraft. Anders als häufig angenommen wird, ist solch ein Vertrag mit dem eigenen Steuerberater nicht notwendig. Dies gilt auch dann, wenn der Steuerberater weniger beratend, sondern ausschließlich im Wege der Personalbuchhaltung und

Gehaltsabrechnung tätig ist. Dies war bis vor einiger Zeit umstritten.

Der beste Schutz des Vertrags ist schon einmal darin zu sehen, dass man der neuen datenschutzrechtlichen Forderung nachkommt. Inhaltlich dient der Vertrag der Absicherung für Praxisinhaber im Falle von Verstößen, die ihre Auftragnehmer zulasten der Patienten begehen könnten. Aufgrund der klaren Verantwortungszuordnung ist es unter Umständen möglich, für die Schäden der Patienten im Innenverhältnis den eigenen Auftragnehmer in Regress zu nehmen.

Vielen Dank für das Interview.

dental bauer
Infos zum Unternehmen



Björn Papendorf
Infos zur Person



INFORMATION

dental bauer GmbH & Co. KG

Ernst-Simon-Straße 12, 72072 Tübingen
Tel.: 07071 9777-0
info@dentalbauer.de
www.dentalbauer.de

Holger Zürn

audius AG
Mercedesstraße 31
71384 Weinstadt
Tel.: 07151 36900284
info@audius.de
www.audius.de

RA Björn Papendorf, LL.M.

kwm – Kanzlei für Wirtschaft und Medizin
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Albersloher Weg 10c
48155 Münster
Tel.: 0251 53599-23
papendorf@kwm-rechtsanwaelte.de
www.kwm-rechtsanwaelte.de

ANZEIGE

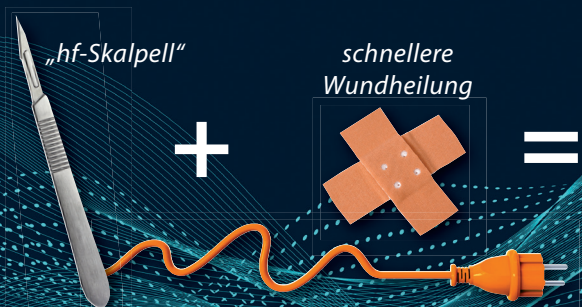
Die sanfte Chirurgie

hf Surg® bietet entscheidende Vorteile gegenüber dem Skalpell sowie dem Laser:

- modernste 2,2 MHz Technologie
- 14 verschiedene Schneidelektroden für extrafeine, gewebeschonende und drucklose Schnitte
- reduziert Blutungen und schafft glattere Wundränder
- schnelle, schmerzarme Wundheilung



hf-Chirurgie
ab **999 €**
zzgl. gesetzl. MwSt.



Vereinbaren Sie eine kostenlose Demo: Tel. +49 (203) 99269-888 • Fax +49 (203) 299283
www.hagerwerken.de

Unterschiede im Datenschutz zwischen der Gemeinschaftspraxis und einer Praxisgemeinschaft

PRAXISMANAGEMENT Zahnärzte praktizieren zum Teil nicht alleine, sondern üben ihren zahnärztlichen Beruf in einer Gemeinschaft mit anderen Zahnärzten aus. Hier gibt es verschiedene Arten der Zusammenarbeit bzw. Kooperationen. Auf der einen Seite bestehen Gemeinschaftspraxen, auf der anderen Seite gibt es die – mit einer im Vergleich deutlich geringeren Anzahl – Praxisgemeinschaften. Beide Formen klingen zwar ähnlich, sind jedoch rechtlich wie datenschutzrechtlich zwei grundlegend unterschiedliche Konstrukte. Nachfolgend sollen die beiden Kooperationen unter dem Blickwinkel der neuen Datenschutz-Grundverordnung sowie des neuen Bundesdatenschutzgesetzes und der damit zusammenhängenden Verschwiegenheitspflicht nach § 203 StGB beleuchtet werden.



Eine Gemeinschaftspraxis ist ein wirtschaftlicher und organisatorischer Zusammenschluss von zwei oder mehreren Zahnärzten, die gemeinsam ihren Beruf ausüben. Hier umfasst der Zusammenschluss das komplette Spektrum der zahnärztlichen Berufsausübung und der damit zusammenhängenden Pflichten und Rechte, die sich aus den unterschiedlichsten gesetzlichen Quellen ergeben.

Gemeinschaftspraxis: eine Praxis, ein Patientenstamm

Diese Kooperation setzt voraus, dass gemeinsame Praxisräume mit einer gemeinsamen Einrichtung und gemeinsamem Praxispersonal genutzt werden. Der entscheidende Unterschied zur Praxisgemeinschaft ist aber, dass eine Gemeinschaftspraxis einen gemeinsamen Patientenstamm und eine gemeinsame Abrechnung der erbrachten Leistungen auf gemeinsamer Rechnung der Gemeinschaftspraxis erbringt. Somit kann festgehalten wer-

den, dass eine Gemeinschaftspraxis eine einheitliche Praxis ist, die einen gemeinsamen Patientenstamm unterhält. In diesem Aspekt des Patientenstamms unterscheidet sich die Praxisgemeinschaft grundsätzlich zur Gemeinschaftspraxis.

Praxisgemeinschaft: mehrere Praxen mit eigenen Patientenstämmen

Bei einer Praxisgemeinschaft liegt eine Organisationsgemeinschaft vor, in der jeder Zahnarzt seine eigene Praxis mit einem eigenen Patientenstamm unterhält. Es gibt Praxisgemeinschaften, die auch gemeinsame Praxisräume sowie Praxiseinrichtungen nutzen und sich auch das Praxispersonal teilen. Allerdings führen die Mitglieder einer Praxisgemeinschaft ihre Praxis jeder für sich im eigenen Namen und rechnen auch eigenständig die erbrachten zahnärztlichen Leistungen ab. Rechtlich gesehen handelt es sich somit nicht um eine, sondern um mehrere Praxen.

Zugriffsrechte der personenbezogenen Daten und Verschwiegenheit

Diese Unterschiede in den rechtlichen Gebilden haben auch Auswirkungen auf den erlaubten Umgang mit den personenbezogenen Daten, die in beiden Praxisarten erhoben werden.

Die Unterscheidung zwischen Gemeinschaftspraxis und Praxisgemeinschaft ist sowohl datenschutzrechtlich gemäß der neuen Datenschutz-Grundverordnung als auch im Hinblick auf die neu definierte Verschwiegenheitspflicht nach § 203 StGB von enormer Bedeutung.

Datenschutzrechtlich hat in einer Gemeinschaftspraxis jeder Zahnarzt und jeder Mitarbeiter ein Zugriffsrecht auf die Patientendaten (solange der Patient hier sein Einverständnis erklärt hat und keine Einwände geltend macht).

Bei einer Praxisgemeinschaft hingegen besteht kein Zugriffsrecht des einen Praxisinhabers auf die Patientendaten der anderen Praxisinhaber. Bei einer

Praxisgemeinschaft darf also nur der behandelnde Zahnarzt, nicht aber der andere Behandler Zugriff auf die Daten der Patienten haben.

Bei der datenschutzrechtlichen Organisation einer Praxisgemeinschaft muss dieses wichtige Detail seine Berücksichtigung finden. Nutzen die Praxisinhaber einer Praxisgemeinschaft nun einen gemeinsamen Server und eine gemeinsame Patientenverwaltungssoftware, so muss diese Software so organisiert sein, dass jeder Praxisinhaber nur Zugriff auf die Daten seiner eigenen Patienten erhält, nicht aber auf die Daten der Patienten der anderen Praxisinhaber.

Die gleiche notwendige Organisation gilt auch für die Patientenunterlagen und weitere personenbezogene Dokumente in Papierform. Diese Patientenunterlagen sind ebenfalls nur dem jeweiligen Zahnarzt zuzuordnen und müssen so gelagert (archiviert) und vor unberechtigten Zugriffen gesichert werden, dass nur der jeweilige Praxisinhaber Zugriff auf die Akten und Unterlagen seiner Patienten hat, nicht aber die anderen Zahnärzte der Praxisgemeinschaft.

Auch auf die Zugriffsrechte des Personals haben die neuen datenschutzrechtlichen Anforderungen ihre Auswirkungen. Falls das Personal gemeinschaftlich von der Praxisgemeinschaft beschäftigt wird, lässt sich rechtfertigen, dass das Personal auf die Daten aller Patienten aller Zahnärzte der Praxisgemeinschaft zugreifen darf.

Achtung, dies gilt aber nur für das gemeinsam beschäftigte Personal, nicht für die Mitarbeiter, die nur von einem Praxisinhaber eingestellt wurden. Diese dürfen gemäß der Datenschutz-Grundverordnung keinen Zugriff auf die personenbezogenen Daten erhalten. Falls hingegen jeder Zahnarzt eigenes Personal beschäftigt, darf wiederum nur das jeweils eigene Personal auf diese personenbezogenen Daten zugreifen. Weiterhin muss beachtet werden, dass wenn untereinander eine Vertretung der Praxisinhaber z.B. bei Krankheit oder Urlaub erfolgt, der Patient in diese Vertretung und die Einsichtnahme des Vertreters in seine Behandlungsunterlagen (nachweislich) einwilligen muss.

Bei einer Gemeinschaftspraxis stellen sich derartige datenschutzrechtliche Fragen nicht oder zumindest nicht im selben Umfang. Eine Gemeinschaftspraxis ist datenschutzrechtlich und im Hinblick auf die Verschwiegenheits-

pflicht nach §203 StGB leichter zu organisieren, da es sich rechtlich nicht um mehrere Praxen, sondern um eine Praxis mit gemeinsamem Patientenstamm handelt.

Wer sich als Patient von einem Zahnarzt in einer Gemeinschaftspraxis behandeln lässt, geht davon aus, dass sich die Zahnärzte der Gemeinschaftspraxis über die Gesundheitsdaten des Patienten austauschen. Dieser Austausch kann sich bei der gemeinsamen Beratung des zahnärztlichen Befunds untereinander oder zur Vertretung bei Abwesenheit ergeben, und daher geht man davon aus, dass diesbezüglich von einer mutmaßlichen Einwilligung des Patienten auszugehen ist. Etwas anderes gilt, wenn der Patient z.B. bei der notwendigen Datenschutzerklärung und Einwilligung hiergegen Einwände erhebt. In diesem Fall darf auch bei Gemeinschaftspraxen ein Austausch von Daten nicht vorgenommen werden.

Tip

Ab sofort steht den Zahnarztpraxen in Deutschland das neue Datenschutz-Navi-Handbuch zur Verfügung.

Das neue Handbuch können Sie ganz bequem über www.der-qmberater.de bestellen. Bei der Onlinebestellung wird sofort die Personalisierung des Handbuchs durchgeführt. Das bedeutet, dass auf jeder Seite des DS-Handbuchs in der Kopfzeile Ihre Praxisadresse eingedruckt wird. Neben dem Handbuch gibt es auch entsprechende Praxisberatungen zum Datenschutz, die auch wie QM oder Hygiene vom Staat finanziell gefördert werden.

INFORMATION

Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger

Enzer Straße 7

31655 Stadthagen

Tel.: 05721 936632

info@der-qmberater.de

www.der-qmberater.de



Infos zum Autor



3M™ Elipar™ DeepCure LED Polymerisationsgerät

Zuverlässig.

Preiswerbung für Bleaching – Was ist erlaubt?



RECHT Das Verwaltungsgericht Münster (VG Münster) hat sich in zwei aktuellen Entscheidungen mit der Werbung von Zahnärzten für Bleaching-Behandlungen befasst. In beiden Urteilen ging es um die Werbung mit Mindestpreisen und Preisbeispielen für Bleaching-Behandlungen, die von der Zahnärztekammer beanstandet wurde.

Ein Zahnarzt warb auf seiner Homepage unter anderem mit Preisbeispielen für Bleaching. Er wies darauf hin, dass als Preisbeispiele die Standardbehandlung für das Bleaching (Behandlung in der Praxis) bereits ab 129 EUR, die Home-Behandlung (Schienen und Gel für das Home-Bleaching) ab 199 EUR, die Premiumbehandlung (Bleaching in der Praxis, professionelle Zahnreinigung) ab 179 EUR

und die Deluxe-Behandlung (Bleaching in der Praxis, professionelle Zahnreinigung, Schienen und Gel für das Home-Bleaching) ab 349 EUR zu erhalten seien. Es war jedoch auch der Hinweis enthalten, dass eine Abrechnung nach § 2 Abs. 3 GOZ erfolge. Zudem wies der Zahnarzt darauf hin, dass es sich bei der Behandlung um eine Leistung auf Verlangen handle und eine Erstattung durch die Krankenkasse nicht gewährleistet sei.

Zahnärztekammer untersagte die Werbung

Die zuständige Zahnärztekammer untersagte dem Zahnarzt diese Werbung, erteilte ihm eine Rüge und setzte ein Ordnungsgeld in Höhe von 500 EUR fest. Dies begründete die Kammer mit einem Berufsrechtsverstoß wegen einer unzulässigen Werbung mit Festpreisen. Darüber hinaus sei die Werbung anpreisend.

VG Münster entschied: Untersagungsverfügung ist rechtswidrig

Gegen die Untersagung der Werbung erhob der Zahnarzt Klage. Die Werbung des Klägers verstößt nicht gegen das Berufsrecht, so das VG Münster in der ersten Entscheidung vom 22.11.2017. Mit Blick auf das Leitbild eines verständigen Patienten stelle sich die Werbung des Klägers für Bleaching im Rahmen der gebotenen Gesamtwürdigung als sachangemessene Information und nicht als berufswidrige Werbung dar.

Information über das Bleaching war interessengerecht und sachangemessen

Die Angabe eines zu erwartenden Gesamtpreises für eine zahnärztliche Leistung auf Verlangen in einer Werbung sei nicht zu beanstanden. Die Höhe des zu erwartenden Preises einer medizinisch nicht notwendigen, sondern lediglich kosmetischen zahnärztlichen Behandlung sei für den Patienten ein zentraler Bestandteil der beworbenen Leistung. Dies gelte umso mehr, wenn für die zahnärztliche Behandlung – wie hier – entsprechende Gebührenpositionen in der GOZ nicht vorhanden sind und es bei der Beurteilung der Angemessenheit der Preisgestaltung entscheidend auf die betriebswirtschaftliche Kalkulation des Klägers ankomme.

Keine unzulässige Werbung mit Fest- oder Pauschalpreis

Der Zahnarzt habe im konkreten Fall weder mit einer unzulässigen Preisangabe noch mit einem Fest- oder Pauschalpreis geworben. Das Gericht führte hierzu aus, dass über der Anzeige des Zahnarztes deutlich hervorgehoben ist, dass die Leistungen „ab“ 129 EUR bzw. in den besonderen Leistungspaketen „ab“ 199 EUR bzw. 179 EUR bzw. 349 EUR angeboten werden können. Für den verständigen Patienten sei hiermit auf den ersten Blick erkennbar, dass die Leistungen beginnend mit 129 EUR erhalten werden können. Auch der Begriff eines Fest- oder Pauschalpreises falle nicht,

Die von der Kammer angeführten Gefahren eines Preiskampfs zulasten der Patienten, eines Qualitätsverlusts bei Behandlungsleistungen aufgrund des festgelegten geringen Preises sowie einer Quersubventionierung sind nicht ersichtlich, so das VG Münster.

Der Zahnarzt nenne gerade keine Fest- oder Pauschalpreise für das Bleaching, gebe vielmehr je nach „Behandlungspaket“ jeweils Preise „ab“ einem bestimmten Betrag an.

DIE STÄRKSTEN IHRER KLASSE



Auch als
Disc
erhältlich

DIE STÄRKSTEN IHRER KLASSE

Außergewöhnliche Materialien für starke CAD / CAM Restaurationen

- Zur Herstellung von definitiven Kronen, Inlays, Onlays, Veneers und implantatgetragenen Kronen
- Höchster Füllstoffgehalt (86 Gew.-%) für langlebige haltbare Restaurationen
- Zahnähnlichkeit in Perfektion
- Exzellente physikalische Werte in Biegefestigkeit und Abrasion
- Beste Polierbarkeit und Reparaturfähigkeit
- Basierend auf der Nano-Hybrid-Technologie



Grandio® blocs Grandio® disc



sondern es werde darauf hingewiesen, dass es sich um „Preisbeispiele“ handle. Zudem werde sogar ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Leistungsabrechnung nach § 2 Abs. 3 der GOZ erfolge und dass es sich bei der Behandlung um Leistungen auf Verlangen handle, für die eine Erstattung durch die Krankenversicherung nicht gewährleistet sei. In der Gesamtschau befand das Gericht die Werbung daher als zulässig und hob die Untersagungsverfügung auf.

VG Münster bestätigt diese Rechtsprechung mit weiterem Urteil

In einem weiteren Urteil vom 9.5.2018 bestätigte das VG Münster diese Rechtsprechung und hob die wegen der Werbung für Bleaching mit „ab-Preisen“ erteilte Rüge und das festgesetzte Ordnungsgeld in Höhe von 500 EUR auf.

Kammer führte Gefahren von Preiskämpfen, Qualitätsverlusten und Quersubventionierung an

Die Kammer rügte erneut die Art der Preiswerbung. Sie führte in diesem Verfahren zusätzlich aus, es komme gar nicht darauf an, ob es sich um Festpreise handle. Jedenfalls habe die

Formulierung „ab XYEUR“ im Zusammenhang mit der Angabe überhaupt eines feststehenden Geldwerts dieselbe Wirkung. Zudem führte sie an, diese Art der Preiswerbung sei unzulässig, da hierdurch ein Preiskampf zulasten der Patienten drohe. Es bestehe die Gefahr eines Qualitätsverlustes bei Behandlungsleistungen in Form von Verkürzungen von Behandlungen aufgrund des festgelegten geringen Preises und eine Quersubventionierung, indem Patienten, bei denen eine vergleichsweise einfache Behandlung vorzunehmen sei, diejenigen „subventionierten“, bei denen aufgrund der körperlichen Konstitution eine aufwendige Behandlung nötig sei.

VG Münster sah diese Gefahren nicht

Die von der Kammer angeführten Gefahren eines Preiskampfs zulasten der Patienten, eines Qualitätsverlusts bei Behandlungsleistungen aufgrund des festgelegten geringen Preises sowie einer Quersubventionierung sind nicht ersichtlich, so das VG Münster. Der Zahnarzt nenne gerade keine Fest- oder Pauschalpreise für das Bleaching, gebe vielmehr je nach „Behandlungspaket“ jeweils Preise „ab“ einem bestimmten Betrag. Daher sei es aus Sicht eines durchschnittlich informier-

ten und verständigen Patienten ohne Weiteres erkennbar, dass sich der Preis eines Bleachings in der Praxis des Zahnarztes letztlich nach den individuellen Wünschen des Patienten (je nach „Behandlungspaket“) und den jeweiligen Umständen im Einzelfall (wie etwa die Zahl der aufzuhellenden Zähne oder der Behandlungsdauer) bemesse. Anhaltspunkte für einen Preiskampf, einen Qualitätsverlust oder eine Quersubventionierung ließen sich nicht entnehmen.

Fazit

Die Rechtsprechung des VG Münster folgt der Tendenz einer weiter zunehmenden Liberalisierung des ärztlichen Werberechts. Das Gericht kommt zu der zutreffenden Einschätzung, dass eine Werbung mit „ab-Preisen“ keine gegen die Vorgaben der GOZ verstößende Werbung mit Festpreisen darstellt und von ihr auch keine vergleichbare Gefährdungstendenz ausgeht. Patienten sind bei dieser Art der Werbung durchaus in der Lage, zu erkennen, dass es sich um Preise handelt, die im Einzelfall nach oben abweichen können. Allerdings ist auch bei der Werbung mit „ab-Preisen“ darauf zu achten, dass die Vorgaben des GOZ und der Berufsordnung eingehalten werden. Auch das VG Münster hat noch einmal betont, dass es bei der Beurteilung der Werbung immer auf eine Gesamtbetrachtung im jeweiligen Einzelfall ankommt.

ANZEIGE



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



I AM POWERFULLY RESPONSIVE

minimal
invasiv
maximal
effektiv

PIEZOTOME CUBE

Extrahieren mit PIEZOTOME®
für maximalen Knochenerhalt und
sofortige Implantation



- für sichere, risikofreie Extraktionen
- für Sofort-Implantationen durch optimalen Knochenerhalt
- für gesteigertes Patientenvertrauen durch erstklassige Heilungsverläufe
- für maximale Effizienz und Sicherheit durch schnelle Reaktionsfähigkeit (D.P.S.I.-Technologie)

DPSI Dynamic
Power
System
Inside

Medizinisches Gerät der Klasse IIa - CE 0459 - Nur für den professionellen Einsatz. Erstellungsdatum: 05/2018

ACTEON® Germany GmbH | Klaus-Bungert-Strasse 5 | 40468 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 / 16 98 00-0 | Fax: +49 211 / 16 98 00-48
E-Mail: info.de@acteongroup.com | www.acteongroup.com

ACTEON



Mietvertrag mit nahen Angehörigen

Wie bei nahezu allen Fällen wirtschaftlicher Verflechtungen zwischen nahen Angehörigen mit steuerlichen Auswirkungen sind auch bei Mietverträgen Besonderheiten zu beachten. Grundsätzlich bieten solche Mietverhältnisse die Möglichkeit, zum Beispiel eigene Wohnungen günstiger als unter fremden Dritten zu vermieten, ohne dass die Ausgaben, die mit dem Mietobjekt verbunden sind, steuerlich verloren oder reduziert werden. Voraussetzung dafür ist jedoch die Beachtung einiger Formalien und die Einhaltung diverser steuerlicher Regelungen. Steuerzahlern steht es zwar grundsätzlich frei, ihre Rechtsverhältnisse so zu gestalten, dass die Steuerbelastung möglichst gering ist. Allerdings prüft das Finanzamt, ob die Vertragsgestaltung einen Missbrauch der rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten darstellt. Das betrifft zum Beispiel die „Überkreuz-Vermietung“ von Immobilien, bei der zwischen nahen Angehörigen jeweils die eigene Immobilie dem anderen vermietet wird, um damit den Werbungskostenabzug zum Beispiel für Zinsen und Abschreibung zu erreichen. Dies ist steuerlich dann interessant, wenn die Werbungskosten die Mieteinnahmen überschreiten, denn dann ergibt sich daraus ein steuerlicher Vorteil für jede Seite.

Diese Gestaltung wird jedoch regelmäßig durch die zuständigen Finanzgerichte abgelehnt, insbesondere dann, wenn keine wirtschaftlichen Gründe für diese Gestaltung nachgewiesen werden können.

Da bei Mietverträgen zwischen nahen Angehörigen der steuerliche Abzug der Werbungskosten in voller Höhe erhalten bleibt, wenn mindestens 66 Prozent der ortsüblichen Miete tatsächlich bezahlt werden, ergibt sich dadurch ein häufig nicht unerhebliches Steuersparpotenzial für den Vermieter. Der Mieter, zum Beispiel das eigene wirtschaftlich unabhängige Kind, kann mit der gezahlten Miete steuerlich regelmäßig meistens ohnehin nichts anfangen. Der Vermieter, zum Beispiel die Eltern, muss aber wesentlich weniger Einnahmen versteuern, als bei Vermietung an einen Dritten zum marktüblichen Preis.

Wichtig hierbei ist jedoch, dass nicht weniger als die vorgenannten 66 Prozent der marktüblichen Miete vereinbart wird. In diesem Fall wird die Vermietung aus Sicht des Finanzamts in einen entgeltlichen und einen unentgeltlichen Teil aufgeteilt. Nur die

auf den entgeltlichen Teil entfallenden Werbungskosten sind dann noch steuerlich abziehbar.

Als ortsübliche Marktmiete ist jede Miete innerhalb einer Bandbreite des örtlichen Mietspiegels zu sehen. Damit gilt auch der niedrigste Wert aus dieser nachweisbaren Bandbreite. Um im Verlauf der Jahre nicht unter die 66-Prozent-Grenze zu kommen, sollte die Miete regelmäßig angepasst werden. Außerdem empfiehlt es sich, diese Grenze nicht auszureizen, sondern hier lieber etwas Luft zum unteren Wert des Mietspiegels zu lassen.

Für möblierte Wohnungen galt bisher gemäß einem Urteil des Finanzgerichts Niedersachsen, dass auf Grundlage der Anschaffungskosten der Möbel und eine Nutzungsdauer von zehn Jahren der sich so ergebende Wert auf die Kaltmiete aufzuschlagen war. Außerdem musste ein kalkulatorischer Gewinnzuschlag von 4 Prozent auf den vorgenannten Wert hinzugegerechnet werden.

Dieser bisher geltenden Berechnungsmethodik ist nun der Bundesfinanzhof in seinem Urteil vom 6.2.2018 (Az. IX R 14/17) entgegengetreten. Gemäß dem BFH ist die Berechnungsmethodik des Finanzgerichts Niedersachsen unzulässig. Nunmehr muss der Möbliierungszuschlag nach einem ortsüblichen Mietspiegel für möblierte oder teilmöblierte Wohnungen oder nach am Markt realisierbaren Zuschlägen bestimmen. Soweit ein Mietspiegel für überlassene Gegenstände einen prozentualen Zuschlag oder eine Erhöhung des Ausstattungsfaktors über ein Punktesystem vorsieht, ist dies als marktüblich anzusehen und ein darüber hinausgehender Möbliierungszuschlag ist nicht anzusetzen.

Ansonsten ist die ortsübliche Miete in geeigneter Weise zu erhöhen. Bei fehlender Sachkunde soll ein Sachverständigengutachten eingeholt werden. Wenn ein marktüblicher Möbliierungszuschlag nicht zu ermitteln ist, kommt dieser nicht in Betracht und die ortsübliche Miete ist nicht zu erhöhen.

Zwar ist es sicherlich positiv, dass nun nicht mehr ein pauschaler Möbliierungszuschlag berechnet aus der Abschreibung der Möbel zuzüglich eines kalkulatorischen Gewinnaufschlags von 4 Prozent zugrunde zu legen ist. Im Streitfall beim Finanzgericht Niedersachsen kam dadurch immerhin ein

Aufschlag von circa 23 Prozent zur ortsüblichen Miete hinzu.

Allerdings sagt der BFH in seinem Urteil eben auch nur, wie es zukünftig nicht gemacht werden darf. Er legt aber anstelle dessen gerade nicht fest, wie ein Möbliierungszuschlag zu ermitteln ist. Damit verpasst der BFH die Möglichkeit, eine einheitliche und einfache Berechnungsmethode festzulegen. Bereits bei unmöblierten Wohnungen gibt es häufig Auseinandersetzungen mit dem Finanzamt über die tatsächliche Höhe der ortsüblichen Miete. Im Fall einer zusätzlichen Möbliierung kommt nun weiteres Konfliktpotenzial hinzu. Auch darf bezweifelt werden, dass das Finanzamt die Behauptung des Steuerpflichtigen akzeptiert, dass ein marktüblicher Möbliierungszuschlag nicht ermittelt werden kann und deshalb überhaupt kein Zuschlag erhoben werden muss. Auch deshalb dürften in der Zukunft die Diskussionen mit dem Finanzamt nicht weniger werden.

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



Ultradent Products Deutschland

Opalescence



Opalescence® FÜR EIN STRAHLENDES LÄCHELN

- Leistungsstarke Zahnaufhellung für Zuhause mit 6% H₂O₂
- Praktisch und gebrauchsfertig
- Das UltraFit Tray sitzt höchst komfortabel, passt sich dem individuellen Lächeln des Patienten an und ermöglicht damit eine entspannte Zahnaufhellung

www.Opalescence.com/de



Vor dem Tragen
des UltraFit™
Tray im Mund.



UltraFit™ Tray
nach nur 10
Minuten im Mund.

40 YEARS
1978-2018

ULTRADENT
PRODUCTS, INC.

ULTRADENT.COM/DE
© 2018 Ultradent Products, Inc. All Rights Reserved.



Judith Müller

© Viacheslav Iakobchuk/Adobe Stock

Wiederherstellungsmaßnahmen am Zahnersatz

Die Anzahl der Senioren in der Zahnarztpraxis nimmt stetig zu. Vollständiger Zahnverlust ist durchaus weniger festzustellen. Allerdings treten immer häufiger parodontale und alterstypische Erkrankungen auf. Für die älteren Patienten steht oftmals weniger die Ästhetik, sondern der Erhalt und die Funktionalität von Zähnen, Zahnhalteapparat und Zahnersatz im Fokus. Es wird jedoch stets deutlicher, dass auch bei der älteren Generation unterschiedliche Bedürfnisse bestehen. Handelt es sich um einen pflegebedürftigen Patienten oder einen vitalen und aktiven Menschen? Letztere legen unter Umständen viel Wert auf hochwertige Versorgung, beispielsweise mit Implantaten. Die Behandlungsabläufe in der Praxis müssen entsprechend angepasst werden. Im Gegensatz zu Neuanfertigungen, Implantatinsertionen und PA-Behandlungen stellt die Berechnung von Wiederherstellungsmaßnahmen des vorhandenen Zahnersatzes viele Praxen vor eine Herausforderung. Einfache Wiederherstellungsmaßnahmen ohne Abformung, wie z.B. der Bruch, Sprung oder das Wiederbefestigen beziehungsweise Erneuern eines oder mehrerer Zähne, werden gemäß GOZ 5250 honoriert. Auch das Aktivieren von gegossenen oder gebogenen Klammern wird mit dieser Gebührennummer berechnet.

Ist eine Abformung für die Wiederherstellung nötig, wie bei Erweiterungen, Bruch- und Sprungreparaturen, Erneuerungen von Halte- oder Stützvorrichtungen und sonstigen Wiederherstellungen, fällt dies unter die GOZ-Nummer 5260. Für die Abrechnung spielt es keine Rolle, ob es sich um Teil- oder Totalprothesen handelt. Entsteht bei der Erweiterung einer Prothese eine neue Prothesenspanne, kann die GOZ 5070 (Ver-

sorgung eines Lückengebisses durch eine Brücke oder Prothese) zusätzlich angesetzt werden.

Eine separate Berechnung mehrerer Reparaturschritte ist in der GOZ möglich. Allerdings ist auf eine sinnvolle zahnmedizinische Planung zu achten. Der sitzungsgleiche Ansatz ist möglich, wenn der Leistungsinhalt vollständig erbracht und die anschließende neue Maßnahme komplett abgeschlossen ist. Unterfütterungsmaßnahmen nach GOZ 5270 bis 5310 sind neben den GOZ-Nummern 5250 und 5260 nur berechnungsfähig, wenn sie zeitlich getrennt von den Reparaturmaßnahmen durchgeführt werden.

Für die Wiederherstellung von Verblendungen an Rückenschutzplatten oder Geschieben kommt die GOZ 2310 zum Tragen. Auch das Wiedereingliedern einer Krone, Teleskopkrone, Einlagefüllung, Teilkrone oder von Veneers wird nach dieser Gebührennummer berechnet. Muss die Krone o.Ä. jedoch zusätzlich wiederhergestellt werden oder Verblendungen am festsitzenden Zahnersatz werden wiederhergestellt, ist stattdessen die GOZ 2320 berechnungsfähig. Die Wiedereingliederung von Brücken wird nach GOZ 5110 berechnet, zusätzlich nötige Wiederherstellungsmaßnahmen kommen gesondert in Ansatz.

Das Aktivieren oder Wiederbefestigen von Geschieben oder Verbindungselementen ist nach der GOZ 5090 zu berechnen. Wird allerdings das Geschiebe erneuert, dabei ist es unerheblich, ob das Primär- oder Sekundärteil ausgetauscht wird, erfolgt die Abrechnung nach GOZ 5080.

Gelegentlich werden zusätzlich auch Planungsmodelle (GOZ 0050 oder 0060), individuelle oder funktionelle Abformungen

(GOZ 5170, 5180, 5190) sowie funktionsanalytische beziehungsweise funktionstherapeutische Maßnahmen benötigt (GOZ 8000 ff.). Material- und Laborkosten gemäß § 9 GOZ und das Abformmaterial sind gesondert berechnungsfähig.

Fazit

Da Reparaturen und Wiederherstellungsmaßnahmen häufig sehr aufwendig und insbesondere die Material- und Laborkosten hoch sind, sollte vor jeder Maßnahme geprüft werden, ob die Kosten dafür in Relation zu einer Neuanfertigung stehen. Um Patienten über kostenintensive Maßnahmen zu informieren, ist die Erstellung eines detaillierten Kostenvoranschlags in jedem Fall sinnvoll.

INFORMATION

Büdingen Dent

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



Infos zur Autorin

Entdecken Sie die Anästhesie der Zukunft

QuickSleeper⁵

Schmerzlose Anästhesie, die immer wirkt.

- ✓ Intraossäre Anästhesie
- ✓ Funktioniert immer
- ✓ Völlig schmerzfrei
- ✓ Ohne Taubheitsgefühl
- ✓ Kein Mandibularblock mehr
- ✓ Wirkt sofort



Finden Sie uns auf den Dentalmessen!

• Stuttgart (10E03) • München (B6E38) • Frankfurt



Kostenlose Demo
in Ihrer Praxis



Melden Sie sich an!
Webinar 24.09/25.10

straight.dental

✉ info@straightdental.com

🌐 www.quicksleeper.de



Selbstverschuldete HONORARVERKÜRZUNG – so etwa wie ein **EIGENTOR** im Fußball!

Gabi Schäfer

© Pasko Maksim/Shutterstock.com

Übung braucht der Meister ...

Bei meinen Praxisberatungen stoße ich immer wieder auf Defizite in Dokumentation und Abrechnung mit dem Ergebnis selbstverschuldeter Honorarverkürzung – so etwa wie ein Eigentor im Fußball.

Hierzu ein Beispiel: Bei einem Patienten wird in einer ersten Sitzung eine Wurzelbehandlung begonnen und in der Kartei sind dokumentiert „16 I, sK, Trep, 3x WK, Rö2, Med“. In der Folgesitzung wurde eine „Med“ aufgeschrieben und in der letzten Sitzung die Wurzelfüllung mit der abschließenden Röntgenaufnahme. So weit – so gut: Nachdem ich jedoch den Gesamtfall mit dem O1-Befund und den Zahnersatzabrechnungen studiert hatte, fiel mir auf, dass der Zahn 16 vor der Wurzelbehandlung bereits mit einer Krone versorgt war. Bei der anschließenden Besprechung habe ich den behandelnden Zahnarzt dann gefragt, wie er denn bei diesem Zahn den Zugang zum Wurzelkanalsystem geschaffen habe. Nach einer Pause des Schweigens kam die Antwort: „Was meinen Sie damit?“. Erst nach längerem Nachfragen und Nachdenken kam heraus, dass hier zunächst die Krone aufgetrennt, dann eine Füllung entfernt und erst danach die dokumentierte Behandlung vorgenommen wurde. Als ich nachfragte, wie es mit dem Zahn denn nach der Wurzelbehandlung weiterging, kamen alle ins Grübeln: „Wahrscheinlich eine Kompositfüllung“ –, aber so genau wusste es niemand. Und dokumentiert war: nichts – und abgerechnet: auch nichts!

Ein weiteres Beispiel aus demselben Beratungstermin: Dokumentiert war „Präparation Krone 16, 14 – Anästhesie, Exzision mit Skalpell, Stillung übermäßiger Blutung, Füllung mit SDR modv, Sensibilitätsprüfung, Abdrücke und Provisorien“. In den abgerechneten Leistungen waren aber nur die Anästhesie und die bMF zu finden – Exzisionen, Füllungen und die Sensitivitätsprüfung wurden „vergessen“. Weiterhin war eine Rohbrandeinprobe dokumentiert mit Wiederbefestigung der Provisorien – in der Abrechnung fehlten jedoch die entsprechenden BEMA-Ziffern.

Warum führe ich diese Beispiele an? Die Schaltstelle der Abrechnung ist der Zahnarzt, auch wenn ihm das häufig nicht bewusst ist und er meint, seine Mitarbeiter werden es schon richten. Nur wenn er seine Tätigkeit abrechnungstechnisch richtig einordnen kann und entsprechend dokumentiert, sind die Voraussetzungen für eine optimale Abrechnung gegeben. Die Praxisfälle zeigen aber auch, dass selbst bei vollständiger Dokumentation Leistungen nicht abgerechnet werden, weil Mitarbeiter eine richtige Dokumentation falsch oder gar nicht interpretieren und so erbrachte Leistungen nicht zur Abrechnung gelangen.

Wie kann man hier Abhilfe schaffen?

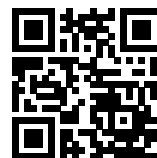
Nach meiner Erfahrung muss das Zusammenspiel zwischen Zahnarzt und Mitarbeitern geübt werden. Der Behandler muss in solchen Übungsszenarien sein Tun doku-

mentieren und der für die Abrechnung zuständige Mitarbeiter diese Dokumentation in abrechnungsfähige Gebührennummern umsetzen. Aus diesem Grunde biete ich Trainingsseminare an, wo dieses Zusammenspiel unter meiner Aufsicht geübt werden kann – denn: „Übung braucht der Meister!“.

Nähere Informationen zu den aktuellen Veranstaltungen finden Sie im Internet: www.synadoc.ch

INFORMATION

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



Infos zur Autorin

ANZEIGE

ersatzteileguenstiger.dental

Schläuche · Ersatzrotoren · O-Ringe · Handstücke · Kabel · Lampen · Filter · Pflegezubehör · Reparaturen aller namhaften Hersteller



Ersatzteil-Hotline
037200/ 814 283

EyeSpecial C-III

Fokus auf Zähne



DENTOLFOTOGRAFIE FÜR PRAXIS UND LABOR

Workshop mit ZTM Wolfgang Weisser

26.10. Koblenz • 08.11. Erfurt • 28.11. Karlsruhe

Info und Anmeldung: peters@shofu.de

*6 Fortbildungspunkte
gemäß BZÄK/DGZMK*



www.shofu.de



Medizinprodukte-Betreiberverordnung quo vadis? (Teil 3)

In den letzten Ausgaben der ZWP haben wir die wichtigsten Kernpunkte hinsichtlich der Neuerungen in der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) 2017 detailliert beleuchtet. Im Folgenden liegt der Fokus auf zukünftige Vorgaben und kommende Änderungen, die Anwender und Praxisteams 2020 erwarten. Denn am 1. Januar 2020 wird eine neue Fassung der Medizinprodukte-Betreiberverordnung (MPBetreibV) in Kraft treten. Betroffen von Änderungen und Aktualisierungen sind die Paragraphen 2 bis 6. Eine frühzeitige Vorbereitung auf die anstehenden Neuerungen ist dabei empfehlenswert.

Paragraf 2

Die Neuerung in §2 betrifft die Anforderungen an Tätigkeiten und damit beauftragte Personen. Es wird gefordert, die Tätigkeiten zum Betrieb von Medizinprodukten in allen Bereichen zu regeln. Die Bereiche umfassen in diesem Zusammenhang die Tätigkeiten Errichten, Bereithalten, Instandhaltung, Aufbereitung sowie MTK und TK. Um eine Abgrenzung zu den einzelnen Verantwortungsbereichen zu schaffen, sollte geklärt werden, wer der Betreiber des Medizinprodukts ist. Dies können zunächst natürliche oder juristische Personen sein, die für den Betrieb der Einrichtung verantwortlich sind. Es kommen darüber hinaus Medizinprodukte in Betracht, die von externen Angehörigen von Heilberufen mitgebracht werden, oder Medizinprodukte, die außerhalb der Praxis zur Anwendung kommen. Für die Anwendung am Patienten müssen alle Mitarbeiter erfasst und qualifiziert werden. Weiterhin ist festzustellen, ob die Praxis zu den genannten Gesundheitseinrichtungen gehört; im Einzelnen jede Einrichtung, Stelle oder Institution, in der Medizinprodukte durch medizinisches Personal, Personen der Pflegeberufe oder sonstige befugte Personen berufsmäßig betrieben oder angewendet werden.

Paragraf 3

§3 konkretisiert die Pflichten des Betreibers in Bezug auf Abgabe an Patienten und Abgabe durch Dritte. So hat der Betreiber sämtliche Pflichten, zum sicheren Einsatz der Medizinprodukte am Patienten, wahrzunehmen. Dies ist auch der Fall, wenn der

Betreiber den Patienten Medizinprodukte überlässt, zwecks persönlicher Anwendung oder zwecks Anwendung durch Dritte im privaten bzw. häuslichen Umfeld. Es ist diesbezüglich zu prüfen, ob diese Pflichten vollumfänglich erfüllt werden, ob die Aufgaben ordnungsgemäß ausgeführt werden und ob daraus eventuell vertragliche Pflichten entstehen. Bei der Überlassung von Medizinprodukten zur Anwendung in Gesundheitseinrichtungen gilt diese Kontrollpflicht ebenfalls. Im Zweifelsfall sind Regelungen neu zu treffen.

Paragraf 4

Die Zweckbestimmung von Medizinprodukten gemäß Herstellerangaben und die Nutzung nach anerkannten Regeln der Technik werden in §4 definiert. Alle Personen, die Medizinprodukte betreiben und anwenden, müssen über die erforderliche Ausbildung und Kenntnis verfügen. Eine Einweisung muss zusätzlich stattgefunden haben. Ein entsprechendes System mit zugewiesenen Verantwortlichkeiten, Dokumentation und Archivierung sollte hierfür angelegt werden. Auch die ordnungsgemäße Einweisung in die Handhabung der Medizinprodukte muss klar und eindeutig geregelt sein. Eine Einweisung bei selbsterklärenden oder baugleichen Medizinprodukten entfällt zwar, dieser Sachverhalt muss dennoch von einer zuständigen Person freigegeben werden. Die erforderliche Einweisung in die ordnungsgemäße Handhabung aktiver, nicht implantierbarer Medizinprodukte muss einerseits vollständig vorliegen und andererseits müssen wiederum die entsprechenden Verantwortlichkeiten, Dokumentationsformen und Ausnahmen festgelegt werden. Die Sicherheit, Verwendung und Kompatibilität von miteinander verbundenen Medizinprodukten, inkl. Zubehör und Software, ist zu regeln. Alle Anwender haben hierfür sämtliche Anforderungen zu erfüllen. Es ist weiterhin sicherzustellen, dass alle Anwender ihre Pflichten kennen. Dazu gehört die Überprüfung des ordnungsgemäßen Zustands eines Medizinprodukts, Funktionsfähigkeit, Beachtung von Gebrauchsanweisung, sicherheitsbezogene Informationen und Instandhaltungshinweise. Gebrauchsanweisungen sollten an einer jederzeit zugänglichen Stelle aufbewahrt werden.

Paragraf 5

Die Erfüllung der besonderen Anforderungen aus §5, wie beispielsweise Wartung, Messung und Inbetriebnahme, kann durch die Vorlage eines Zertifikats einer nach dem dritten Abschnitt des MPG zuständigen Behörde der anerkannten Stelle nachgewiesen werden.

Paragraf 6

Werden mehr als 20 Mitarbeiter beschäftigt, ist es gemäß §6 unerlässlich, einen Beauftragten für die Medizinproduktesicherheit zu bestimmen. Neben Sachkunde und Zuverlässigkeit muss diese Person eine entsprechende Fachausbildung vorweisen können. Zu regeln sind Aufgaben, Verantwortlichkeiten und Ressourcen des Beauftragten. Er fungiert als Kontaktperson bei Behörden, Herstellern und Vertreibern im Zusammenhang mit Meldungen über Risiken von Medizinprodukten sowie bei der Umsetzung der korrektiven Maßnahmen. Die internen Abläufe der Meldepflicht sowie die Koordinierung korrektiver Maßnahmen und Rückrufaktionen sind festzulegen. Die Kontaktdaten des Beauftragten für die Medizinproduktesicherheit sollten online auf der praxiseigenen Webseite bekannt gegeben werden. Eine spezifische E-Mail-Adresse ist dafür speziell einzurichten. Der Beauftragte für die Medizinproduktesicherheit darf durch seine Aufgaben nicht benachteiligt werden.

INFORMATION

IWB CONSULTING Iris Wälter-Bergob

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



Infos zur Autorin



BLUE SAFETY
Die Wasserexperten

Mit Wasser- hygiene Ihre Patienten schützen.

Sparen Sie im Praxisalltag bares Geld, indem Sie gefährlichen Biofilm mit unserem SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept entfernen.

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



Kommen Sie am **28.-29.09.** in **Leipzig** zu unserem **Stand D 36** oder vereinbaren Sie direkt eine kostenfreie **Sprechstunde Wasserhygiene** für Ihre Praxis.

Fon **00800 88 55 22 88**
www.bluesafety.com/Messen

BLUE SAFETY ist
PREMIUM PARTNER
DEUTSCHER ZAHNARZTTAG
für den Bereich
Praxishygiene

Informieren Sie sich bei den Dentalmessen.
28.-29.09. Leipzig am Stand D 36 | 12.-13.09. Stuttgart am Stand C 46

Kooperation

BZÄK schlägt Expertenstandard zur Mundgesundheit in der Pflege vor

Um Pflegekräfte bei einer Verbesserung der Mundgesundheit von Pflegebedürftigen zu unterstützen, planen das Deutsche Netzwerk für Qualitätsentwicklung in der Pflege (DNQP), die Bundeszahnärztekammer (BZÄK), die Deutsche Gesellschaft für Alterszahnmedizin (DGAZ) und die Arbeitsgemeinschaft für Menschen mit Behinderung oder besonderem medizinischen Unterstützungsbedarf (AG ZMB) die gemeinsame Entwicklung eines Expertenstandards zur „Erhaltung und Förderung der Mundgesundheit in der Pflege“. Ziel dieser durch die Bundeszahnärztekammer initiierten Kooperation ist die Verbesserung der Mundgesundheit von Pflegebedürftigen in der stationären und ambulanten Pflege sowie in Krankenhäusern. Die (Landes-)Zahnärztekammern setzen sich seit vielen Jahren dafür ein, Prävention und Versorgung insbesondere für ältere pflegebedürftige Menschen oder Menschen mit Behinderung zu verbessern. Immer mehr alte

Menschen mit einem pflegerischen Betreuungsbedarf verfügen über eigene Zähne, sind aber häufig nicht mehr in der Lage, die Zahnpflege selbstständig durchzuführen. Neben Problemen der Zahnpflege kommen insbesondere durch das Alter sowie durch chronische Krankheiten und damit verbundene Medikamenteneinnahme zusätzliche Einflussfaktoren hinzu, die Auswirkungen auf die Mundgesundheit besitzen. Mit der Entwicklung dieses Expertenstandards soll Anfang 2019 begonnen werden. Die Auswahl und Berufung der wissenschaftlichen Leitung und Mitglieder der Expertenarbeitsgruppe erfolgt im Rahmen eines öffentlichen Ausschreibungsverfahrens.

Quelle: Bundeszahnärztekammer (BZÄK)

Tag der Zahngesundheit 2018

Gesund im Mund – bei Handicap und Pflegebedarf

Seit 1991 ist der 25. September für den Tag der Zahngesundheit reserviert. Jedes Jahr steht eine andere Bevölkerungsgruppe im Fokus. Ziel des Aktionstags ist es, die Öffentlichkeit über Themen der Mundgesundheit aufzuklären und Zahn-, Mund- und Kiefererkrankungen durch Prävention zu vermeiden, insbesondere durch die Förderung der Eigenverantwortung. In diesem Jahr steht der Tag der Zahngesundheit unter dem Motto „Gesund im Mund – bei Handicap und Pflegebedarf“. Viele Menschen mit Handicap und Pflegebedarf können sich selbstständig nicht ausreichend um ihre Mundhygiene kümmern. Sie brauchen Unterstützung, angefangen beim Zähneputzen über das Reinigen



von Prothesen oder das ausreichende Trinken bis hin zum regelmäßigen Besuch der Zahnarztpraxis. Der Tag der Zahngesundheit 2018 richtet den Fokus darauf, wie die Mundgesundheit dieser Menschen gefördert werden kann. Einen wichtigen Beitrag dazu leisten neue präventive Maßnahmen zur Verhütung von Zahnerkrankungen, die Menschen mit einem Pflegegrad und Menschen mit Behinderung seit dem 1. Juli 2018 zur Verfügung stehen.

Quelle: www.tagderzahngesundheit.de

Präventionsleistungen

Mehr zahnärztliche Prävention für Pflegebedürftige und Menschen mit Behinderung seit Juli 2018

Ob in der Zahnarztpraxis, zu Hause oder in Einrichtungen – seit dem 1. Juli 2018 wird mit neuen Leistungen die Verhütung von Zahnerkrankungen bei Pflegebedürftigen sowie Menschen mit Behinderung unterstützt. „Wir Vertragszahnärzte begrüßen diesen wichtigen Schritt in Richtung gleichwertige Teilhabe an bedarfsgerechter Versorgung“, so Dr. Holger Weißig, Vorstandsvorsitzender der Kassenzahnärztlichen Vereinigung Sachsen. Bei Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderung zeige die Statistik bisher eine schlechtere Mundgesundheit und daher einen deutlichen Hilfs- und Handlungsbedarf. Zu den neuen Leistungen gehören die Erhebung des Mundgesundheitsstatus, die Aufklärung über Mundgesundheit, die Erstellung eines individuellen Mundgesundheitsplans und die halbjährliche Entfernung harter Zahnbeläge. Diese Maßnahmen sollen dazu beitragen, die Mundgesundheit von Menschen mit Behinderung und mit Pflegebedarf zu erhalten und zu verbessern.

Quelle: Landeszahnärztekammer Sachsen (LZKS)

Ratgeber

Praxistipps zur Mundpflege für den Pflegealltag

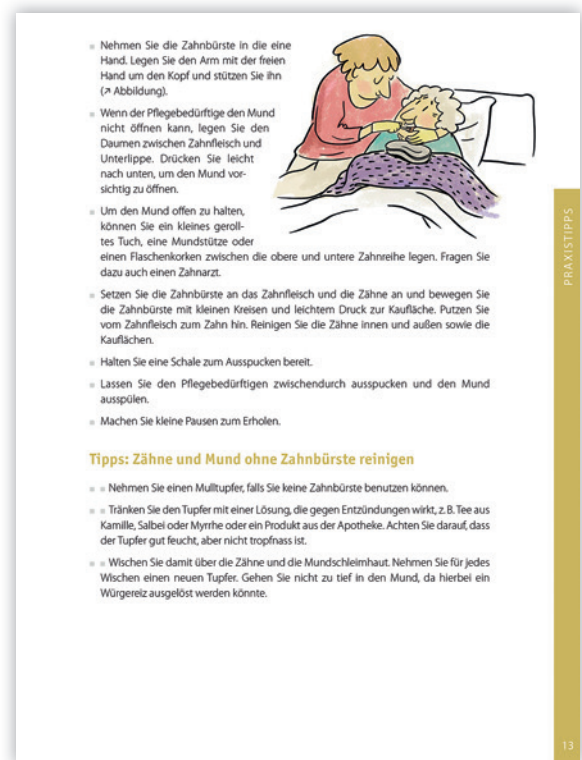
Die Mundgesundheit ist ganz entscheidend für unsere allgemeine Gesundheit. Probleme im Mund verursachen zum Beispiel Mundtrockenheit, Schmerzen und Infektionen und können letztlich sogar zu Mangelernährung und anderen Erkrankungen führen.

Eine gute Mundpflege bei pflegebedürftigen Menschen ist besonders wichtig, um etwa Schmerzen, Infektionen, Probleme beim Kauen oder Schlucken bis hin zu Mangelernährung zu vermeiden.

Bei vielen Pflegebedürftigen ist die Mundgesundheit schlechter als bei Menschen ohne Pflegebedarf. Umso wichtiger ist die richtige Mundpflege. Das ZQP hat deshalb im Rahmen seiner Ratgeberreihe für pflegende Angehörige in Kooperation mit der Bundeszahnärztekammer Informationen und Tipps für die Mundpflege bei pflegebedürftigen Menschen erarbeitet. Der Ratgeber umfasst unter anderem folgende Aspekte: Warum ist die Mundpflege bei Pflegebedürftigen so wichtig? Welche typischen Mundprobleme treten bei Pflegebedürftigen auf? Welche Grundregeln sollten bei der Hilfe zur Mundpflege beachtet werden? Wie hilft man richtig beim Zähneputzen und beim Pflegen der Mundschleimhaut? Wie sollte die Zahnprothese eingesetzt und gesäubert werden? Wann ist ärztlicher Rat besonders wichtig? Der Ratgeber *Mundpflege – Praxistipps für den Pflegealltag* wurde Anfang 2018 vollständig überarbeitet und neu aufgelegt. Alle Texte basieren auf dem aktuell bestverfügbaren Fachwissen.



Ratgeber Mundpflege



ANZEIGE

NEW
ONLINE
SHOP

MODERNE BLUMENDEKORATION FÜR IHRE PRAXIS

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

Ihr Premiumanbieter für Kunstblumen und Kunstpflanzen. Tel. 0221. 299 42 134 www.bluetenwerk.de



Prof. Dr. Wolfgang Buchalla

Orale Gesundheit ist keine Fiktion, sondern eine Grundeinstellung!

Den oft herbeigeredeten und herbeipolitisierten Unterschied zwischen Humanmedizin und Zahnmedizin gibt es nicht. Die Abgrenzung liegt übrigens woanders, nämlich zwischen Humanmedizin und Veterinärmedizin [...] „Aber Zahnmedizin ist doch etwas ganz anderes als Humanmedizin, da wird ja nur ein Zahn behandelt und nicht ein Mensch geheilt ...“, mag mancher hervorbringen. Falsch, ganz falsch.

Kennen Sie den Unterschied zwischen Humanmedizin und Innerer Medizin? Richtig – Letzteres ist ein integraler Teil von Ersterem. Und wie verhält es sich bei Humanmedizin und Zahnmedizin? – Na? – Auch richtig, es ist genauso. Den oft herbeigeredeten und herbeipolitisierten Unterschied zwischen Humanmedizin und Zahnmedizin gibt es nicht. Die Abgrenzung liegt übrigens woanders, nämlich zwischen Humanmedizin und Veterinärmedizin, doch darum soll es hier nicht gehen. „Aber Zahnmedizin ist doch etwas ganz anderes als Humanmedizin, da wird ja nur ein Zahn behandelt und nicht ein Mensch geheilt ...“, mag mancher hervorbringen. Falsch, ganz falsch. Gleiches könnte man auch für andere Bereiche der Humanmedizin vorbringen, nehmen wir zum Beispiel die Augenheilkunde. Wird dort, in vereinfachter und ebenso falscher Beobachtung, nicht auch nur die Fehlsichtigkeit vermessen? Was hat das denn mit „Humanmedizin“ zu tun? Und in der Regel werden doch auch „nur“ einzelne Organe geheilt. Doch niemand käme auf die Idee, Augenärzten, Dermatologinnen, Urologen oder Kardiologinnen die Zuge-

hörigkeit zur Humanmedizin abzuspochen, nur weil sie Spezialisten, in der Regel Fachärzte, für ein Teilgebiet eines sehr weiten und komplexen Feldes, der Humanmedizin nämlich, sind. Dass der Zahnmediziner kein Facharzt ist, ist rein historisch begründet. Der Fachbereich der „oralen Medizin“ wird von uns Zahnärzten de facto ausgefüllt. Vor diesem Hintergrund macht es auch wenig Sinn, zu fordern, dass das Studium der Zahnmedizin (= orale Medizin) humanmedizinischer werden soll. Damit wir uns nicht falsch verstehen: Natürlich müssen Zahnärzte medizinische Zusammenhänge kennen, die ihren Fachbereich berühren. Und diese Lehrinhalte gehören selbstverständlich ins Studium. So wünschenswert wie sinnvoll wäre es allerdings, wenn Vertreter anderer Teildisziplinen der Humanmedizin auch ein Minimum an Fachwissen in der oralen Medizin (= Zahnmedizin) aufwiesen und diese im Studium der „Humanmedizin“ auch vermittelt werden würden. Die Zahnmedizin hat den Vorteil, dass das Studium der Zahnheilkunde von Anbeginn an nicht nur sehr intensiv, sondern sehr spezifisch ablaufen kann, weil die Zielgröße (orale Medizin) be-

reits feststeht. Ebenso ist es ein Vorteil des Zahnmedizinstudiums, dass die Studierenden schon relativ früh (noch früher wäre natürlich noch besser) in der Behandlung von Patienten am Patienten ausgebildet werden. Was das Arbeitsumfeld und die Präzision des operativen Teils angeht, von „Mikrochirurgie“ zu sprechen wäre sicherlich nicht übertrieben. Wer diesen Vergleich für übertrieben hält, möge sich moderne Verfahren der Zahnerhaltung ansehen, z.B. in der Endodontologie, oder für direkte restaurative Verfahren.

Wesentlich wichtiger jedoch ist eine ätiologisch-kausale Betrachtung der oralen Erkrankungen, insbesondere natürlich der noch viel zu häufig auftretenden Karies und Parodontitis. Auch wenn es sich in der Öffentlichkeit noch nicht überall herumgesprochen hat, die orale Medizin ist keine Profession mit dem Ziel „Löcher zu flicken“ oder „Gebisse einzusetzen“. Das Ziel ist auch nicht die technisch aufwendige, umfangreiche Therapie. Das Ziel muss sein, die orale Gesundheit unserer Patienten lebenslang zu erhalten und – wenn nötig – unter bestmöglicher Schonung oraler Strukturen wiederherzustellen. Das ist dann das Kerngeschäft der Zahnerhaltung mit all ihren Facetten. Gerade hier sind wir vielen anderen Fachbereichen der Humanmedizin weit voraus. Die Präventivzahnmedizin hält Konzepte bereit, die wesentlich zur lebenslangen oralen Gesundheit beitragen, obwohl Strukturen in Gesellschaft, Politik und Industrie dieses Ziel häufig erschweren (Stichwort: Zucker, Alkohol, Tabak). Die häufigsten oralen Erkrankungen sind Folge einer Dysbiose des oralen Biofilms. Für die Karies bedeutet dies, dass nicht nur die Symp-

tome (z.B. kavitierte kariöse Läsionen) behandelt werden dürfen, sondern immer auch die Ursache, mit entsprechenden Maßnahmen der Präventivzahnmedizin und einer individuellen Beratung, zum Besseren hin beeinflusst werden müssen. Gleichwohl stehen heute in der Zahnerhaltung Maßnahmen zur Verfügung, mit denen sehr biologisch, substanzschonend und eben auch kausal therapiert werden kann. Die Zahnerhaltung mit ihren Teildisziplinen der Präventivzahnmedizin, Kinderzahnmedizin, Parodontologie, Restaurativen Zahnerhaltung und Endodontologie bis hin zur Alterszahnheilkunde steht im Zentrum der oralen Heilsfürsorge und ist dafür bestens gerüstet. Nicht nur in der Präventiven Zahnmedizin, sondern gerade in den Bereichen Parodontologie, Endodontologie und Restaurative (= adhäsive) Zahnerhaltung hat sich in den letzten Jahren sehr viel getan. Dies manifestiert sich nicht nur in innovativen neuen Materialien und Instrumenten, sondern vielleicht noch mehr in mo-

dernen Behandlungskonzepten und der Behandlungsphilosophie.

Die Schonung oraler Strukturen steht dabei im Vordergrund. Konkret: Kariöse Läsionen lassen sich oft erfolgreicher noninvasiv (Remineralisation mit Fluoriden) oder mikroinvasiv (Infiltration) als mit Restaurationen behandeln. Restaurationen sind heute primär defektorientiert (adhäsive Kompositrestaurationen), wobei die Schonung der Pulpa oberste Priorität hat – und die Pulpa in der Regel immer vital erhalten werden kann. Wir wissen heute längst nicht alles, aber schon genug, um bei der Wahl restaurativer Maßnahmen der Vitalerhaltung der Pulpa höchste Priorität einräumen zu können. Auch dies ein Erfolg intensiver Forschung im Bereich der Pulpabiologie, zur Kariesexkavation und der Entwicklung leistungsfähiger Adhäsive und Kompositwerkstoffe sowie bioaktiver Materialien. Zähne, die noch vor kurzer Zeit als nicht erhaltungswürdig eingestuft worden wären, lassen sich heute unter Berücksichti-

gung parodontologischer, endodontologischer und kariologischer Aspekte auch langfristig erhalten. Es ist an uns, dies zu erkennen und zum Wohle unserer Patienten umzusetzen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen die Freude, die es bereitet, die orale Gesundheit Ihrer Patienten wiederherzustellen und lebenslang zu erhalten!

Foto: Klaus Völker

INFORMATION

Prof. Dr. Wolfgang Buchalla
Präsident der Deutschen Gesellschaft für Restaurative und Regenerative Zahnerhaltung (DGR²Z)

Direktor der Poliklinik für
Zahnerhaltung und Parodontologie
Universitätsklinikum Regensburg

ANZEIGE



Die Versorgung kann temporär sein. Die Zufriedenheit sollte bleiben.

Patienten wieder zu einem Lächeln zu verhelfen, ist ein schönes Privileg. Wir von DMG geben unser Bestes, damit Sie Ihre Patienten stets optimal behandeln können – zum Beispiel mit unseren überlegenen Materialien für Provisorien.

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



Den Alltag gemeinsam meistern – Umgang mit älteren und körperlich behinderten Menschen

PRAXISMANAGEMENT Auch wenn uns allen durchaus bewusst ist, dass wir älter werden, tun wir uns schwer, uns mit dem Gedanken anzufreunden und uns damit auseinanderzusetzen. Und zugegebenermaßen fällt es extrem schwer, wenn man erst Anfang 20 ist und vielleicht das geborgene Nest, in dem man sich seit seiner Geburt befunden hat, noch nicht allzu lange verlassen hat. Der richtige und respektvolle Umgang mit körperlich Behinderten ist uns ebenfalls nicht in die Wiege gelegt worden. Alterszahnheilkunde ist auf dem Vormarsch, doch die zunehmend ältere Generation und auch Menschen mit körperlichen Behinderungen stellen die Praxis vor neue Herausforderungen.

Leider ist es nicht allen Menschen vergönnt, in voller geistiger und körperlicher Fitness alt zu werden. Multimorbide Patienten sind gekennzeichnet durch diverse Begleiterscheinungen und Risikofaktoren, wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Stoffwechselstörungen, Allergien, Gehbehinderungen, eingeschränktes Seh- und Hörvermögen, Knochen- und Gelenkerkrankungen bis hin zur Demenz. Wobei mit steigendem Lebensalter auch die Multimorbidität zunimmt.

Was ist im Umgang mit älteren und körperlich behinderten Menschen zu beachten?

Wie für alle anderen Zielgruppen auch, benötigt man ein gewisses Fingerspitzengefühl und Aufmerksamkeit:

- Achten Sie, wie sonst auch, auf persönliche Wertschätzung. Jeder Patient ist individuell und hat es verdient, mit Freundlichkeit, Respekt und Wertschätzung behandelt zu werden.
- Achten Sie auf versteckte Hilferufe: Sowohl älteren als auch körperlich behinderten Menschen fällt es oft schwer, um Hilfe zu bitten. Stattdessen erwarten Sie, dass ein aufmerksames Gegenüber, in diesem Fall das Praxisteam, erkennt, wenn Hilfe vonnöten ist.

- Komfort, Bequemlichkeit, Service, Qualität und vor allen Dingen Umgangsformen stehen hoch im Kurs. Namentliche Begrüßung, Hilfe beim Ausfüllen des Anamnesebogens sowie beim Aus- und Anziehen von Jacken und Mänteln, anreichen von Taschen oder Brillen, persönliche Abholung vom Wartezimmer, Lesebrillen zum Ausleihen, anspruchsvoller Lesestoff, sind nur einige Beispiele. Werden Ihre Patienten in diesen Punkten zufriedengestellt, steht einer langjährigen Patientenbindung und Empfehlung im Freundes- und Bekanntenkreis nichts mehr im Wege.

Achten Sie auf versteckte Hilferufe:

Sowohl älteren als auch körperlich behinderten Menschen fällt es oft schwer, um Hilfe zu bitten. Stattdessen erwarten Sie, dass ein aufmerksames Gegenüber, in diesem Fall das Praxisteam, erkennt, wenn Hilfe vonnöten ist.





Erfolgreiche Parodontitis-Therapie? Mit molekularer Diagnostik kein Problem.

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



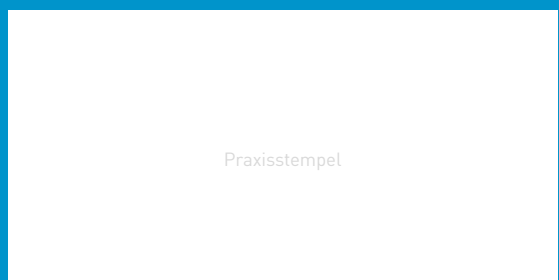
Kostenfreie Hotline: 00 800 - 42 46 54 33 | www.micro-IDent.de



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

Bitte senden Sie mir kostenfrei:

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



Praxisstempel

Praxisstempel

Wohnen die Patienten bei Angehörigen oder in einer Einrichtung, **sind Angehörige oder das Pflegepersonal in das Behandlungsgeschehen und die häusliche Mundpflege einzubinden.**

- Ältere Menschen schätzen es und fühlen sich oft wohler, wenn sie nicht nur von ganz jungen Mitarbeitern umsorgt werden. Mitarbeiter, die eine gewisse Reife ausstrahlen, sind gern gesehen, vermutet man von diesen gleichzeitig mehr Erfahrung und Einfühlungsvermögen in die eigene Situation.
- Für ältere Menschen und Menschen mit körperlicher Beeinträchtigung ist eine regelmäßige professionelle Zahnreinigung ein Muss. Kombinieren Sie diese Empfehlung mit Empfehlungen entsprechender Hilfsmittel für die häusliche Zahnpflege. Die Patienten kaufen gerne Materialien, die man in der Praxis verwendet oder die man von dort empfohlen bekommt. Manche Praxen haben für diese Fälle eine Kooperation mit einer in Praxisnähe befindlichen Apotheke oder ihren eigenen Praxishop, um den Kauf von sinnvollen, qualitativ hochwertigen Produkten zu unterstützen.
- Wohnen die Patienten bei Angehörigen oder in einer Einrichtung, sind Angehörige oder das Pflegepersonal in das Behandlungsgeschehen und die häusliche Mundpflege einzubinden.
- Der Einsatz von altersgerechten Mundhygieneartikeln, zum Beispiel Zahnbürsten mit verstärkten Griffen, Prothesenreinigungsbürsten, Mundspüllösungen unterstützt Ihre Bemühungen um eine effektive Prophylaxe. Da es auf dem Markt nicht immer das geeignete Angebot gibt, sind Sie als Profi gefragt, eventuell eine Auswahl zur Mitgabe vorrätig zu haben.
- Planen Sie mehr Zeit für die Untersuchung und Behandlung ein. So können Sie auf Ihre Patienten ausreichend eingehen und werden nicht ungeduldig, wenn der nächste Patient schon wartet.
- Bieten Sie Ihren Patienten die Möglichkeit, Terminvereinbarungen auch über SMS, E-Mail oder Fax zu tätigen, was besonders Ihre gehörlosen Patienten sehr zu schätzen wissen.

Praxisgestaltung

Neben der persönlichen Aufmerksamkeit und Wertschätzung sollte auch auf die bauliche Gestaltung und Einrichtung der Praxis besonderer Wert gelegt werden:

- Der Zugang und die bauliche Gestaltung der Praxis sollten barrierearm sein. Barrierearm bedeutet, dass die bauliche Umwelt von Menschen mit Behinderung, von älteren Menschen und Personen mit Kleinkindern in derselben Weise genutzt werden kann, wie von Menschen ohne Behinderung. Da hierbei nicht mehr nur die Bedürfnisse einzelner Personengruppen berücksichtigt werden, sondern die Bedürfnisse aller Menschen, spricht man auch von „Design für alle“ oder „universellem Design“. Der barrierearme Zugang in Gesundheitseinrichtungen ist bei jedem Praxisneubau oder der Nutzungsänderung bestehender Gebäudeflächen verpflichtend.

Wer sich mit dem Gedanken an eine Praxisgründung oder einen Praxisumzug trägt, sollte schon bei der Objekt- und Standortwahl auf diese Kriterien achten.

- Ideal ist es, wenn Ihr Praxisstandort über Behindertenparkplätze direkt vor dem Haus verfügt, zumindest über gute Ein- und Ausstiegsmöglichkeiten für Patienten, die mit dem Auto oder einem Taxi zur Praxis gebracht werden.
- Eine wesentliche Voraussetzung, sich der Behandlung älterer oder körperbehinderter Patienten zu widmen, ist die Erreichbarkeit der Praxisräume für die Patienten. Liegt die Praxis nicht im Erdgeschoss, ist ein Aufzug ein MUSS. Dieser sollte so groß bzw. breit sein, dass man ihn auch mit Rollstuhl oder Rollator benutzen kann.
- Die Zugangstüren zur Praxis sowie zum Behandlungszimmer, Mundhygiene und Toiletten sollten ebenfalls so breit sein, dass sie der Breite

von Rollstühlen oder Rollatoren entsprechen.

- Achten Sie bei der Beleuchtung darauf, dass die Lichtverhältnisse so kontrastreich sind, dass Menschen mit Sehbehinderungen ihr Umfeld und wichtige Hinweise gut erkennen können.
- Patienten mit Behinderungen sind oftmals nicht in der Lage, Türen zu öffnen. Bringen Sie eine Praxis klingel nebst Türöffner an, die auch für Rollstuhlfahrer leicht zu erreichen ist.
- Achten Sie bei der Gestaltung der Rezeption darauf, dass ein Teil der Rezeptionsmöbel so niedrig angebracht werden, dass Patienten, die im Rollstuhl sitzen, ebenso würdevoll begrüßt werden können, wie alle anderen Patienten.
- Einen besonderen Service erweisen Sie Patienten mit Gehhilfen, wenn Sie an den Rezeptionsmöbeln für Arretierungshilfen für die Gehhilfen sorgen, damit diese nicht umfallen, wenn der Patient sie aus der Hand geben muss.
- Achten Sie bei der Auswahl von Wartezimmermöbeln darauf, dass diese nicht nur chic sind, sondern auch bequem, mit Armlehnen und vor allem so fest gepolstert, dass die Patienten mühelos aufstehen können.
- Die Praxisräumlichkeiten befinden sich alle auf einer Ebene und weisen keine Stufen oder Stolperfallen, wie z.B. Teppichkanten, auf.
- In den Behandlungsräumen ist darauf zu achten, dass für die Nutzung durch Rollstuhlfahrer eine entsprechend große Bewegungsfläche, z.B. für das Wenden, vorhanden ist.
- Auch die Sanitärbereiche und Toiletten bedürfen besonderer Aufmerksamkeit. Die Türen, die zu den behindertengerechten Toiletten führen, müssen nicht nur breiter sein, sondern im Gegensatz zu den üblich eingebauten Türen nicht nach innen öffnen. Die Zarge ist so zu setzen, dass die Türen nach außen öffnen und dort entriegelt werden. Der Hintergrund ist der, dass, sollte ein Patient stürzen oder ein Rollstuhl umkippen und dabei die Tür blockieren, man sich dennoch Zugang verschaffen kann.
- Bei der Ausstattung der behindertengerechten Toilette ist auch darauf zu achten, dass auch die Waschbecken und die Spiegel abgesenkt sind, um

von Patienten im Rollstuhl optimal genutzt werden zu können.

- Darüber hinaus gehört in den Sanitärbereich eine Notfallanlage, die vom WC-Becken aus sitzend zu erreichen ist.
- Steuern Sie die Innenbeleuchtung der Behindertentoilette über einen Bewegungsmelder mit 360°, der beim Eintreten oder einfahren den Lichtimpuls auslöst. Damit helfen Sie nicht nur den Patienten, die im Rollstuhl sitzen, sondern auch Menschen mit starker körperlicher Behinderung, die nicht in der Lage sind, einen Lichtschalter selbstständig zu betätigen.

Praxismarketing-Überlegungen

Sie haben sich intensiv mit der Patientengruppe „Menschen mit Handicap“ auseinandergesetzt und eventuell sogar Geld für den behindertengerechten Umbau Ihrer Praxis investiert? Nun müssen Sie auch dafür sorgen, dass die Patienten auf Sie aufmerksam werden.

Selbst wenn Sie nicht ausschließlich ältere, multimorbide oder behinderte Patienten behandeln, sollten Sie dennoch darauf aufmerksam machen, dass diese Patienten herzlich willkommen sind und die Praxis alle Voraussetzungen für die Betreuung und Behandlung erfüllt.

Praxismarketing ist ein gekonntes Zusammenspiel von Innen- und Außenwirkung Ihrer Praxis. Dies beginnt bei der Terminvergabe, dem Empfang in der Praxis, geht weiter über das Beratungsgespräch und hört bei der visuellen Darstellung via Broschüren oder Homepage noch nicht auf.

Machen Sie es den Patienten so bequem wie möglich:

- Kurze Wartezeiten
- Hilfe beim Aus- bzw. Anziehen von Jacken oder Mänteln
- Hilfe beim Ausfüllen von Formularen
- Unterstützung beim Platznehmen auf dem Behandlungsstuhl

Denken Sie sich in die Patientengruppe ein, um Ihre Servicequalität zu erhöhen. So können Sie beispielsweise über einen Taxi-Service nachdenken, um Ihre Patienten sicher und bequem in die Praxis und wieder nach Hause zu bringen.

Nutzen Sie alle Medien. Alle Patienten wollen informiert werden: Nicht nur mündlich, sondern auch schriftlich. Das

heißt, Sie müssen an alle Medien denken: Broschüren, Homepage, soziale Medien wie Facebook oder wize.life. wize.life löst aus namensrechtlichen Gründen das bisherige Seniorbook ab. Dieses Medium richtet sich in erster Linie an die ältere Zielgruppe. Die Plattform ging im September 2012 an den Start und erfreut sich seither reger Beteiligung. Es gibt öffentliche Bereiche, zu denen jeder Besucher unangemeldet Zugang hat – hier bietet sich für Sie die Gelegenheit, sich umzusehen und Ihre Zielgruppe noch besser kennenzulernen oder dieser mit aktiven Beiträgen näherzukommen.

Tipp am Ende

70 Prozent aller Patienten kommen aufgrund von persönlichen Empfehlungen. Immerhin sind es schon 30 Prozent, die aufgrund von Empfehlungen aus dem Netz, mit anderen Worten Empfehlungsportalen, kommen. Behandeln Sie diese Einträge nicht stiefkindlich. Bitten Sie Ihre zufriedenen Patienten um entsprechende Statements, die man idealerweise via Tablet direkt in der Praxis abgeben kann. Und lesen Sie regelmäßig nach, was über Sie geschrieben steht. Das ist eine kostenlose Unternehmensberatung, wenn gleich Sie mit dem anonymen Patienten leider nicht direkt in Kontakt treten können.

INFORMATION

Christa Maurer
Kommunikation & Management
Schneehalde 38
88131 Lindau am Bodensee
Tel.: 08382 25189
kontakt@christamaurer.de
www.christamaurer.de



Infos zur Autorin

ICH INSTALLIERE FÜR SIE!

„Wenn aus Beruf Berufung wird, dann werden Know-how und Freude an der Arbeit eins. Ich bringe Ärzte in die TI – und leiste damit einen wertvollen Beitrag zur Digitalisierung des Gesundheitswesens.“



Frau Franziska Benecke
CGM-zertifizierte Technikerin aus Saarbrücken



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

„Die Präventionskonzepte richten sich auch an das Umfeld betagter Patienten“

INTERVIEW Die Alterszahnmedizin hat in den letzten Jahren vielfache Diskussionen angeregt, auch durch die Erkenntnisse des demografischen Wandels und die sich daraus ergebende klare Notwendigkeit, heute Versorgungsmodelle für ältere Patienten zu entwickeln, die dann morgen greifen. Wir sprachen mit Dr. Cornelius Haffner vom Städtischen Klinikum Harlaching in München über den Status quo der Alterszahnmedizin, konkrete Herausforderungen und den wachsenden Handlungsbedarf der kommenden Jahre.



Vor welchen Herausforderungen steht Ihrer Meinung nach die Alterszahnheilkunde in den nächsten Jahren?

Die zahnärztliche Versorgung für den alten und sehr alten Menschen wird sich in erster Linie damit auseinandersetzen, dass Zähne und Zahnhalteapparat und die häufig umfangreichen und komplexen prothetischen Versorgungen in ein umfassendes Präventionskonzept eingebunden werden müssen. Dies ist schon zu dem Zeitpunkt notwendig, wo der Patient noch in der Lage ist, selbstständig für die regelmäßige Pflege zu sorgen. Tritt die Pflegebedürftigkeit ein, muss der eingeschlagene individuelle Weg der Prä-

vention durch das betreuende Umfeld sichergestellt werden. Dabei ist die größere Gruppe der zu Hause Betreuten – dies sind immerhin nahezu 70 Prozent aller Pflegebedürftigen, mit steigender Tendenz – eine echte Herausforderung, da der Zugang häufig deutlich erschwert ist.

Steigende Lebenserwartung sowie die Erfolge der Karies- und Parodontitisprävention und -therapie stellen Zahnärzte vor neue Aufgabenstellungen in der Behandlung älterer Patienten. Welche angepassten präventiven und therapeutischen Konzepte sind das?

Herr Dr. Haffner, wie steht es um die Mundgesundheit der älteren und behinderten Menschen in Deutschland? Die Mundgesundheit der von Ihnen genannten Patientengruppe – also die Betagten und Hochbetagten sowie die Menschen mit Behinderungen – ist nachweislich schlechter gegenüber den Patientinnen und Patienten in Deutschland, die aufgrund ausreichender körperlicher und kognitiver Fähigkeiten in der Lage sind, in Eigenverantwortung Zähne und Zahnfleisch auch dauerhaft gesund zu halten. Aussagekräftige Daten bietet die Fünfte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS V) des Instituts der Deutschen Zahnärzte (IDZ) aus dem Jahr 2017, die zum ersten Mal auch genau die Gruppen untersucht hat und den Mangel dokumentiert. Das Kariesrisiko ist deutlich erhöht, und über 80 Prozent in der Gruppe der über 75-Jährigen haben eine behandlungsbedürftige Parodontitis!



Tritt die Pflegebedürftigkeit ein, muss der eingeschlagene individuelle Weg der Prävention durch das betreuende Umfeld sichergestellt werden.

© Lighthunter/Shutterstock.com



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 06.10. Sa 24.11.

279,- € netto
6 Punkte

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

Die Erfolge der Karies- und Parodontitisprävention sind unbestritten, bedeuten aber, dass der betagte und hochbetagte Patient immer mehr eigene, echte Zähne besitzt, die auch bis ins hohe Alter gepflegt werden wollen. Die Präventionskonzepte richten sich ggf. nicht mehr nur an den Patienten selbst, sondern müssen berücksichtigen, dass das Umfeld Aufgaben übernehmen muss. Eine sinnvolle Therapie richtet sich, wie in jungen Jahren auch, nach dem Bedarf, aber vor allem der Möglichkeit, den Patienten „mitzunehmen“. Das gesamte Register einer zahnärztlichen Therapie braucht auch die nötige Kooperation des Patienten. Schmerzbehandlung sowie die Wiederherstellung der Kaufunktion können in der Regel dort durchgeführt werden, wo der Patient zu Hause ist, das wird also den mobilen Einsatz erfordern.

Ab dem 1. Juli 2018 stehen für die zahnärztliche Versorgung von Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderungen neue präventive Leistungen nach Paragraph 22a SGBV zur Verfügung. Was genau bedeutet das für den Zahnarzt und seine Diagnostik- und Therapieentscheidungen?

Zum ersten Mal richtet sich der individuelle Präventionsansatz an alle Betroffenen. Im Rahmen der Kooperationsverträge (nach § 119b SGBV) war seit 2014 die Erhebung eines Mundgesundheitsstatus sowie die individuelle Pflegeanleitung nur an den stationär Pflegebedürftigen adressiert. Nun bietet die im Gemeinsamen Bundesausschuss (GBA) konsentierten und verabschiedete Richtlinie einen umfassenden präventiven Ansatz für alle Betroffenen, unabhängig von der Lebenssituation des Patienten (ambulant/stationär; aufsuchende Betreuung/Praxis). Die sich ergebende Therapie wird berücksichtigen müssen, wie sich die Pflegesituation darstellt. So erübrigt sich eine umfangreiche Implantatversorgung, wenn nicht die entsprechende Pflege sichergestellt werden kann (individueller Mundgesundheitsplan).

Was kann bzw. sollte auf berufspolitischer Ebene noch getan werden, um die zahnmedizinische Betreuung von älteren Patienten und Pflegebedürftigen zu sichern bzw. zu verbessern? Die Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung (KZBV) und auch die Bundeszahnärztekammer (BZÄK) haben in den vergangenen zehn Jahren unglaublich

viel erreicht. Mit dem Versorgungsstrukturgesetz (VStG), dem Pflegeneuausrichtungsgesetz (PNG) sowie dem Versorgungsstärkungsgesetz (VSG) ist die betroffene Gruppe stark in den Fokus gerückt. Sinnvolle Leistungen wurden detailliert formuliert, die den Betroffenen zugutekommen, die aber auch für die Zahnärztin/den Zahnarzt einen Anreiz bieten, sich dieser Gruppe im Besonderen zuzuwenden. In den kommenden Jahren wird es darum gehen, diese Leistungen zu verfeinern und, wo nötig, auszuweiten. Natürlich würde ich mir persönlich wünschen, dass mit geeigneten Mitteln dargestellt werden kann, wie sich die neuen Leistungen auf die Morbidität der Betroffenen auswirken.

Welche Fortbildungsmöglichkeiten gibt es im Bereich der Seniorenzahnmedizin? Was ist sinnvoll?

Die jeweiligen Landes Zahnärztekammern haben eine breite Palette von Fortbildungsmöglichkeiten in ihrem Portfolio. Dabei liegen die Schwerpunkte nicht unbedingt im zahnärztlichen Bereich, sondern es geht darum, den Patienten mit all seinen geriatrischen Besonderheiten kennenzulernen und einschätzen zu können, was aus zahnärztlicher Sicht notwendig und sinnvoll ist. Auch die Akademie für Praxis und Wissenschaft (APW der DGZMK) bietet in enger Zusammenarbeit mit der Deutschen Gesellschaft für Alterszahnmedizin (DGAZ) ein neuntägiges, sehr umfassendes Curriculum in Berlin und München an.

Vielen Dank für das interessante Gespräch.



Dr. Cornelius Haffner
Infos zur Person



Dr. Sonja Sälzer, PhD, Prof. Dr. Christof Dörfer

© Ruslan Guzov/Shutterstock.com

Prophylaxe für Senioren: So einfach und so umfassend wie möglich

FACHBEITRAG Die zahnärztliche Prophylaxe für Senioren ist kein fixiertes Standardprogramm, einmal aufgestellt und so für immer gültig. Vielmehr bedarf es einer regelmäßigen Anpassung an die altersbedingten Veränderungen im Mundraum und in der Allgemeingesundheit eines jeden Patienten, um die jeweils notwendigen Prophylaxemaßnahmen durchzuführen. Die Autoren des vorliegenden Beitrags widmen sich den konkreten Herausforderungen einer effektiven Prophylaxe und den Paro-Problemen älterer Patienten.

Der demografische Wandel verändert auch die Gesundheitsberufe. Zum einen steigt das Erkrankungsrisiko durch Allgemeinerkrankungen und deren Medikation. Zum zweiten nehmen die Wahrnehmungsfähigkeit und die motorische Geschicklichkeit im Alter ab, sodass die Durchführung der häuslichen Biofilmmkontrolle erschwert ist. Somit ist es gerade im Alter entscheidend, dass das Mundhygieneverhalten regelmäßig an die sich ändernden Bedingungen in der Mundhöhle, wie zum Beispiel ein reduziertes Parodont, vermehrte Zahnhartsubstanzdefekte und ein reduzierter Speichelfluss, angepasst wird. Hierfür sowie zur Früherkennung und frühzeitigen Therapie von Krankheiten des orofazialen Systems sollte die zahnärztliche Praxis mindestens einmal im Jahr aufgesucht werden. Entsprechend einer Befragung (GEDA 2010) wurden Zahnvorsorgeuntersuchungen von circa 75 Prozent der Deutschen innerhalb der letzten zwölf Monate wahrgenommen. Auffällig ist eine Ab-

hängigkeit vom Geschlecht, der Bildungsgruppe sowie vom Alter. Männer der unteren Bildungsgruppen, insbesondere ab einem Alter von 65 Jahren, nehmen die Termine am seltensten wahr.

Auswirkungen von Allgemeinerkrankungen auf die Mundgesundheit

Neben der abnehmenden manuellen Geschicklichkeit tritt bei älteren Patienten häufig Mundtrockenheit auf, die zu einem erhöhten Risiko für Parodontitis und Karies sowie für nicht kariöse Zahnhartsubstanzdefekte insbesondere bei freiliegendem Dentin führt. Ursächlich hierfür sind häufig vielfältige Medikationen, die eine Reduktion der Speichelproduktion als Nebenwirkung aufweisen. Hinzu kommt, dass ältere Menschen weniger trinken. Entsprechend der möglichen Auswirkungen auf die Mundgesundheit sollte die Mundtrockenheit möglichst frühzeitig erkannt

und therapiert werden. Neben einer Umstellung der Medikation in Zusammenarbeit mit Ärzten sowie der Anforderung an den Patienten, mehr zu trinken, ist zumeist ein symptomorientierter Ansatz erforderlich, der eine intensive Anwendung von häuslichen Fluoriden und intensivierte Individualprophylaxe beinhaltet. Speichelersatzmittel können als Option vor allem unter dem Gesichtspunkt der mundbezogenen Lebensqualität in Betracht gezogen werden.

Neben den Auswirkungen des Alters auf die Mundgesundheit kann umgekehrt auch die Mundgesundheit systemische Auswirkungen haben, beispielsweise auf das Bakteriämierisiko, Diabetes mellitus, kardio- und zerebrovaskuläre Erkrankungen und Lungenerkrankungen. Zum anderen können sich systemische Erkrankungen zuerst im Mund manifestieren, sodass dem Zahnarzt die verantwortungsvolle Rolle einer frühen Verdachtsdiagnose zukommt. Mechanische Belastungen wie

Kauen, Mundhygiene, professionelle Prophylaxe, oralchirurgische Eingriffe und Wurzelkanalaufbereitung können zum Eintritt von Bakterien in die Blutbahn führen, der sogenannten Bakteriämie. Orale Erkrankungen bzw. deren Therapie sind in ca. 15 Prozent der Bakteriämien als Auslöser verantwortlich (Drangsholt 1998). Ob tatsächlich eine Bakteriämie eintritt, ist abhängig vom Grad der Entzündung und vom Ausmaß der mechanischen Belastung. Bei gesunden Personen kommt es in der Regel nicht zu Problemen. Eine mögliche Folge der Bakteriämie ist eine Endokarditis. Zu deren Prophylaxe wird vor zahnärztlichen Eingriffen häufig ein Antibiotikum verordnet. Die Evidenz für die Wirksamkeit ist jedoch gering und es besteht das Risiko von möglichen Komplikationen der Antibiotikaeinnahme. Erheblich gesenkt werden kann das Risiko einer Bakteriämie durch Parodontitistherapie bzw. Intensivprophylaxe (Lockhart et al. 2009).

Eine weitere mögliche Auswirkung der Parodontitis besteht bei Diabetikern auf die Blutzuckerwerte und umgekehrt der Blutzuckerwerte auf die Parodontitis (Chapple et al. 2013). Parodontitis führt gerade bei bettlägerigen Senioren zu einem erhöhten Risiko, an einer Lungenentzündung zu erkranken und daran zu versterben. Durch eine gute Oralprophylaxe kann jedoch das Auftreten bzw. das Fortschreiten von Erkrankungen der Atemwege reduziert werden (Azarpazhoo and Leake 2006). Somit kommt einer guten Mundhygiene und intensiven zahnärztlichen Prophylaxe aus allgemeinmedizinischen Aspekten eine besondere Bedeutung zu.

Mundhygieneinstruktionen bei Senioren

Das biologische Alter lässt keinen Hinweis auf die individuelle Verfassung des jeweiligen Menschen zu, so dass je nach Ausmaß der Einschränkung sehr unterschiedliche Herangehensweisen erforderlich sind. Für eine gesunde und effektive Mundhygienepflege gilt daher auch bei Senioren: Das generelle Ablehnen von elektrischen Zahnbürsten bei Patienten mit gingivalen Rezessionen ist nicht sinnvoll, da sie gerade bei älteren Menschen eine effektive Biofilmkontrolle erheblich erleichtern. Weil die Bürstbewegung von der elektrischen Zahnbürste übernommen wird, empfinden viele Menschen zudem das Putzen einfacher als mit einer herkömmlichen Handzahnbürste. So bereitet es besonders Menschen, die unter Arthritis oder ähnlichen Beschwerden leiden, weniger Mühe, mit einer elektrischen Zahnbürste die Zähne zu putzen.

Neben einer gründlichen Zahnputzroutine sowie einer regelmäßigen Kontrolle durch einen Zahnarzt ist die Wahl einer speziellen Zahnpasta mit antibakterieller Wirkung ein wichtiges Kriterium für gesunde Zähne und Zahnfleisch bis ins hohe Alter. Spezielle Zahnpasten mit antibakterieller Wirkung durch aktive Inhaltsstoffe wie stabilisiertes Zinnfluorid und Zinnchlorid helfen, Zahnfleischprobleme zu reduzieren, den Zahnschmelz zu remineralisieren und ihn vor Säureerosionen durch den Aufbau einer Art Schutzschild auf den Zähnen zu schützen. Das zahnmedizinische Personal sollte dem Patienten aus der Vielzahl der auf dem Markt erhältlichen Zahncremes die individuell



Erreichen Sie
mehr mit dem
**NEUEN Invisalign
Go-System**

Behandeln Sie 5-5 mit
bis zu 20 Schienen
Neuer und verbesserter Workflow
zur Behandlungsplanung

Ihre Patienten sind bereit – Sind Sie es auch?



Patienten suchen aktiv nach neuen Behandlungsmöglichkeiten für ein schöneres Lächeln. Allein im Jahr 2017 haben mehr als zwei Millionen Menschen in Europa die Invisalign-Websites besucht.

Reagieren Sie noch heute mit dem neuen Invisalign Go-System auf die Anforderungen Ihrer Patienten

- **Für Sie entwickelt:** Arbeiten Sie als Zahnarzt mit Invisalign Go minimal invasiv und ganzheitlich
- **Einstieg leichtgemacht:** Fortbildungs- und Mentoringprogramme, sowie Tools, die Ihnen dabei helfen, Ihre Patienten souverän zu behandeln
- **Nachgewiesene Ergebnisse:** Erfahrung von über 5 Millionen Invisalign-Patienten weltweit
- **Die Nummer 1 bei Patienten:** Die weltweit anerkannteste Marke für Zahnkorrekturen

Es ist Zeit für Bewegung.

Besuchen Sie unsere Website www.invisalign-go.de oder rufen Sie an, um sich für einen der kommenden Zertifizierungskurse anzumelden.

DE: 0800 72 37 740 | AUT: 0800 29 22 11 | CHE: 0800 56 38 64

Zertifizierungskurse: 21.09.2018, Zürich | 22.09.2018, München | 29.09.2018, Frankfurt | 06.10.2018, Köln | 13.10.2018, Berlin | 20.10.2018, Stuttgart | 02.11.2018, Hamburg | 09.11.2018, München | 16.11.2018, Frankfurt | 23.11.2018, Zürich | 30.11.2018, Wien

invisalign go

T16164-03 Rev A

Quellenangabe: 1. Die Daten sind bei Align Technology archiviert.

2018 Align Technology (BV). Alle Rechte vorbehalten. Invisalign, ClinCheck und SmartTrack sowie weitere Bezeichnungen sind Marken und/oder Dienstleistungsmarken von Align Technology, Inc. oder von Tochtergesellschaften bzw. verbundenen Unternehmen; diese Marken bzw. Dienstleistungsmarken sind möglicherweise in den USA und/oder anderen Ländern eingetragen. Align Technology BV, Arlandaweg 161, 1043HS Amsterdam, Niederlande



Anstelle von Schuldzuweisungen und Pauschalaussagen sollten die individuellen Fertigkeiten, Risiken und Vorlieben auf den Patienten abgestimmt und dieser dahingehend instruiert werden. **Anstatt den Patienten zu kritisieren und Ängste zu erzeugen, sollten eher das Selbstvertrauen gestärkt und durch Empathie gemeinsam Lösungswege gefunden werden.**

geeignetste empfehlen. Hierbei gilt es, den Patienten nicht mit zu vielen Produkten zu überfordern.

Professionelle Zahnreinigung bei Senioren

Neben der häuslichen Mundhygiene sollte insbesondere auch bei Senioren eine regelmäßige professionelle Reinigung erfolgen. Hierbei gilt es, die Instrumente individuell und situationsbedingt auszuwählen, wobei darauf geachtet werden sollte, dass die Instrumente so effizient und gleichzeitig so schonend wie möglich sind. Spezialeküretten, Schall- und Ultraschallscaler sind in dieser Reihenfolge von abnehmender Abrasivität. Instru-

mente mit geringerer Abrasivität sind auf lange Sicht nebenwirkungsärmer. Instrumente mit höherer Abrasivität sollten lediglich für die Entfernung von harten Belägen verwendet werden. Hier können in Ausnahmefällen lokal unterstützend sogar diamantierte Spitzen zum Einsatz kommen. Wenig abrasiv sind Pulverstrahlgeräte mit Pulvern, die für die Prophylaxe vorgesehen sind. Sie eignen sich gut für die Entfernung von Plaque und Verfärbungen. Je nach Indikation können verschiedene Pulver eingesetzt werden, wobei Natriumbicarbonatpulver am gängigsten für die supragingivale Reinigung und das gering abrasive Glycinpulver am gängigsten für die subgingivale ist.

Fazit

Generell gilt: „Machen Sie es dem Patienten nicht schwer.“ Das heißt, es sollten so wenig Hilfsmittel wie möglich, aber so viele wie nötig empfohlen werden. Insbesondere zu Beginn sollte die Technik nicht zu komplex und individuell, wenn möglich entsprechend der vorhandenen Evidenz, gewählt werden. Anstelle von Schuldzuweisungen und Pauschalaussagen sollten die individuellen Fertigkeiten, Risiken und Vorlieben auf den Patienten abgestimmt und dieser dahingehend instruiert werden. Anstatt den Patienten zu kritisieren und Ängste zu erzeugen, sollten eher das Selbstvertrauen gestärkt und durch Empathie gemeinsam Lösungswege gefunden werden. Dies gilt für alle Patienten, ist aber vor allem bei Patienten im höheren Alter unverzichtbar.

INFORMATION

Dr. Sonja Sälzer, PhD
Klinik für Zahnerhaltungskunde
und Parodontologie
Universitätsklinikum Schleswig-Holstein
Arnold-Heller-Straße 3
Haus 26
24105 Kiel

Prof. Dr. med. dent. Christof Dörfer
Direktor der Klinik für
Zahnerhaltungskunde und Parodontologie
Universitätsklinikum Schleswig-Holstein
Arnold-Heller-Straße 3
Haus 26
24105 Kiel

Prof. Dr. med. dent.
Christof Dörfer
Infos zum Autor



Literatur



ANZEIGE

ersatzteile *guenstiger.dental*

Schläuche · Ersatzrotoren · O-Ringe · Handstücke · Kabel · Lampen · Filter · Pflegezubehör · Reparaturen aller namhaften Hersteller



Ersatzteil-Hotline
037200/ 814 283

E-CONNECT S

Kann alles – und mehr!



Integrierter Apex-Locator
unabhängiger Apex-Locator



Adaptive Drehmomentkontrolle (ATC)
Absolut sicher, auch mit Feilen # 10



Gerät für alle Systeme (einschließlich XP-Endo)
Bibliothek mit 26 Systemen (Werkseinstellung)
+11 Programme zur Einstellung durch den Zahnarzt.



ASO – Auto-Start On



**Hygienische/isolierende
autoklavierbare Hülse**



Mikroprofil-Druckstastenkнопf

**Und viele weitere
einzigartige Funktionen ...**

**Doch... Sie müssen nicht
mehr als 1422€* bezahlen!
Einführungspreis 1220€***



Vertrauen und komplette Anamnese: Schlüsselfaktoren der Seniorenzahnmedizin

FACHBEITRAG: „BESONDERE PATIENTEN“ – TEIL 1. Ob Senioren, Diabetiker, Menschen mit Schilddrüsendysfunktionen oder kardiovaskulären Erkrankungen – sie alle benötigen eine individuelle zahnärztliche Behandlung. In der mehrteiligen ZWP-Reihe werden die unterschiedlichen Herausforderungen betrachtet, die es bei „besonderen Patienten“ zu meistern gilt. In deutschen Zahnarztpraxen ist statistisch gesehen schon heute jeder fünfte Patient älter als 65 Jahre, Tendenz steigend.¹ Um den wachsenden Anforderungen an die zahnärztliche Versorgung älterer Menschen adäquat begegnen zu können und Zwischenfälle zu vermeiden, sollten Praxisteams ihr Wissen regelmäßig auffrischen.

Schon William Shakespeare prägte um 1604 den Begriff „Zahn der Zeit“, der an jedem Menschen nagt. Aktuell gibt es in Deutschland rund 17,3 Millionen Menschen, die 65 Jahre oder älter sind. 2060 werden es schon rund 33 Prozent sein.¹ Die Patientengruppe der Senioren ist sehr heterogen, was sich unter anderem in den unterschiedlichen Erwartungen, Belastbarkeitsgrenzen sowie individuellen Wünschen an die Behandlung und das Behandlungsumfeld widerspiegelt. Die fünfte Mundgesundheitsstudie (DMS V) zeigt, dass heute weniger jüngere Senioren (65- bis 74-Jährige) zahnlos sind. Durchschnittlich besitzen sie heute fünf Zähne mehr als im Jahr 1997. Gleichzeitig gibt es jedoch mehr pflegebedürftige Menschen, die es nicht mehr selbstständig schaffen, Zahnarzttermine wahrzunehmen.² Die Daten zeigen einerseits die verbesserte Prophylaxe in Deutschland, die es ermöglicht, den steigenden ästhetischen Ansprüchen der fitten „Silver-Ager“ mit feststehendem, implantatgetragenen Zahnersatz gerecht zu werden. Andererseits verlagern sich Zahnerkrankungen aufgrund des demografischen Wandels immer weiter ins höhere Alter, in dem Patienten vermehrt an chronischen Erkrankungen leiden.²

Herausforderungen im Praxisalltag

Aus diesen Entwicklungen ergeben sich immer größere Herausforderungen für zahnärztliche Versorgungskonzepte.

Das beginnt schon bei der Terminabstimmung: Ist der Patient in der Lage, den Termin selbstständig wahrzunehmen oder muss er vorab daran erinnert werden? Auch in der Praxis sollte für den Empfang mehr Zeit eingeplant werden, um bei den Formalitäten oder dem Gang zum Behandlungszimmer helfen zu können. So erfahren Senioren, die zum Beispiel Schwierigkeiten beim Hören, Sehen oder Gehen haben, eine angemessene Betreuung. Schließlich geht es in der Zahnarztpraxis immer auch um eine vertrauensvolle Atmosphäre.

Risikofaktor Polymedikation

Einen zentralen Risikofaktor für die zahnärztliche Behandlung stellt die Polymedikation dar. Mittlerweile liegen bei 45 Prozent der Männer und 56 Prozent der Frauen über 65 Jahren Gesundheitsprobleme in drei oder mehr Krankheitsbereichen vor:^{3,4} Koronare Herzkrankungen, Herzinsuffizienz, chronisch-obstruktive Lungenerkrankungen (COPD), Arthritis und Arthrose, Osteoporose, Diabetes, Schilddrüsenfunktionsstörungen sowie verschlechterte Sinneswahrnehmung, Gedächtnisstörungen, Unruhe und Angstzustände.⁵ Wenn multimorbide Patienten gleichzeitig fünf oder mehr Arzneimittel einnehmen, liegt eine Polymedikation vor.⁶ Die kombinierte Einnahme von Medikamenten kann erheblichen Einfluss auf die zahnärztliche Behandlung haben, da das Interferenzrisiko steigt und mit unerwünschten Arzneimittelreaktionen gerechnet werden muss. Im Alter ver-

ändern sich darüber hinaus Pharmakokinetik und -dynamik. Arzneimittel werden vom Körper meist langsamer verarbeitet, die Wirkstoffkonzentration kann steigen.⁷ Viele ältere Menschen nehmen außerdem Blutverdünner ein, was bei chirurgischen Eingriffen Beachtung finden sollte.^{8,9} Deshalb gilt für das Praxisteam: Mehr Zeit für die Anamnese einplanen, Vorerkrankungen abfragen und möglichst alle Medikamente erfassen, die der Patient einnimmt. Seit diesem Jahr kann der bundeseinheitliche Medikationsplan auch in der elektronischen Patientenakte hinterlegt werden. Er erfasst alle Medikamente, die chronisch Kranke länger als 28 Tage einnehmen. Die PRISCUS-Liste beinhaltet zudem inadäquate Arzneimittel für ältere Patienten.¹⁰ Auch hilft es, sich interdisziplinär mit den haus- und fachärztlichen Kollegen auszutauschen. Nach einer sorgfältigen Anamnese kann der Zahnarzt Risiken besser abwägen und die geeignete Behandlung wählen.

Häufige Befunde im Mund

Obwohl zahnmedizinische Therapien bei jüngeren und älteren Menschen mit der gleichen Zielsetzung erfolgen, zeigt der „alte Zahn“ einige altersbedingte Veränderungen, die Zahnärzte berücksichtigen sollten. Bei Senioren muss mit Veränderungen des Pulpa-Dentin-Systems¹¹, Wurzelkaries, Sekundärkaries sowie schweren destruktiven Parodontalerkrankungen gerechnet werden. Folgende alterstypische Befunde sind relativ häufig im Mundraum vorzufinden:

STABILOK



- der Goldstandard für parapulpäre Stifte

Ihre Zufriedenheit ist uns wichtig!

STABIDENT



- das ultimative intraossäre Lokalanästhesiesystem



Für Bestellungen und weitere Informationen kontaktieren Sie uns bitte unter:

Tel.: +44 20 89476464

fairuk@stabident.com

Differenzierte Lokalanästhesie mit Ultracain

Empfehlungen zum Einsatz unterschiedlicher Adrenalinkonzentrationen abhängig von Patiententypus und Eingriff (nach Dr. med. Dr. med. dent. F. Halling)¹



Behandlung	Patientenklassifikation nach ASA-Gruppe			Besondere Patientengruppen Kinder / Schwangere / > 65 Jahre
	ASA 1	ASA 2	ASA 3	
Länger dauernde chirurgische Eingriffe				
Seitenzahn-WSR Osteotomie Zystektomie Vestibulumplastik Sinuslift Tiefe Inzision Multiple Implantate (>2) Multiple Präparationen (>3)	Articain mit Adrenalin 1:100.000			Articain mit Adrenalin 1:200.000 (ggf. fraktionierte Lokalanästhesie nutzen)
Routineeingriffe				
Zahnextraktion Einfache Osteotomie Einfache Implantation (1-2) Frontzahn-WSR Inzision Exzision Kavitäten-Präparation (>2) Einfache dentalchirurg. Eingriffe	Articain mit Adrenalin 1:200.000			
Kurze Eingriffe (<20 min)				
Vitalexstirpation Kavitäten-Präparation (1-2) Oberfl. dentalchirurg. Eingriffe Kronenstumpfpräp. (1-2) Implantatfreilegung	Articain ohne Adrenalin			

¹ zm. Ausgabe 19, 2015. Dentale Lokalanästhesie mit Articain - Adrenalinkonzentration auf individuelle Patientenkonstitution und Indikation abstimmen. Dr. Dr. Frank Halling

- Alveolarkammatrophy (Verlust der Knochenmasse) und geringerer Halt der Zähne
- Sarkopenie (Atrophie der Skelettmuskelfasern) sowie Verlust von Muskelmasse führen zu einer verringerten Muskelkraft beim Kauen
- Schleimhautveränderungen
- Xerostomie (Mundtrockenheit), häufig durch Medikamenteneinnahme wie Antihypertonika, Diuretika oder Psychopharmaka
- Kieferschmerzen/Kiefergelenkschädigungen¹²

Lokalanästhesie

Eine wichtige Entscheidung muss der Zahnarzt bereits bei der Wahl des geeigneten Lokalanästhetikums treffen. Es ist nicht bekannt, dass ältere Menschen empfindlicher auf Lokalanästhetika reagieren. Jedoch steigt das Verteilungsvolumen für lipophile Medikamente aufgrund der relativen Zunahme des Fettgewebes im Alter.¹³ Zudem ist die Metabolisierung von Arzneimitteln oft verlangsamt und die Wirkung hält länger an.⁷ Aufgrund der verminderten hepatischen Extraktion sind Lokalanästhetika vom Amid-Typ empfehlenswert (Articain, Prilocain), da diese auch extrahepatisch metabolisiert werden können.¹⁴ Articain (z.B. Ultracain® D-S) wird im Gegensatz zu anderen Amid-Lokalanästhetika überwiegend enzymatisch durch unspezifische Esterasen abgebaut. Die Hydrolyse führt zu einer Inaktivierung von 85 bis 90 Prozent des Articains, nur 5 Prozent werden über

die Niere ausgeschieden. So ist der Wirkstoff auch für ältere Patienten gut verträglich.^{14,15}

Die meisten Zwischenfälle bei der Lokalanästhesie sind auf die zugesetzten Vasokonstringenzen zurückzuführen.¹⁴ Häufig wird hier Adrenalin verwendet. Das Sympathomimetikum hat einen gefäßverengenden Effekt, der die Wirkdauer der Lokalanästhesie verlängert und die Durchblutung des betroffenen Gebiets verringert. Bei entsprechender Vorbelastung der Organe kann das zu Komplikationen führen. Je nach Behandlungszeit und Indikation sollten Zahnärzte bei Risikopatienten abwägen, ob der Einsatz eines Lokalanästhetikums ohne Vasokonstriktor sinnvoll ist. Bei kürzeren Eingriffen oder Kontraindikationen empfiehlt es sich, beispielsweise auf Ultracain® D ohne Adrenalin zurückzugreifen.¹⁵ Des Weiteren kann die intraligamentäre Anästhesie aufgrund der geringen notwendigen Applikationsmenge eine Alternative bei Risikopatienten darstellen.²¹

Absolute Kontraindikationen für den Einsatz von Lokalanästhetika mit zusätzlichem Epinephrin-Anteil sind:^{14,16}

- **Bronchialasthmatiker mit Sulfitüberempfindlichkeit**
- **Patienten mit Engwinkelglaukom (grünem Star)**
 - Adrenalin erweitert die Pupille und kann zu einem Anstieg des Augeninnendrucks und somit zu einem Glaukomanfall führen.¹⁷

- **Patienten mit Hyperthyreose**
 - Vermehrte Produktion von Thyroxin erhöht die Rezeptorsensibilität gegenüber Adrenalin: z.B. gesteigerter Sympathikotonus sowie bei erhöhter Dosis Hypertonie oder Tachykardie.¹⁸
- **Patienten mit Phäochromozytom**
 - Der Tumor selbst sorgt für eine katecholamininduzierte Vasokonstriktion und kann in Verbindung mit exogenem Adrenalin zu anfallsweiser Hypertonie/Rhythmusstörungen führen.¹⁹
- **Patienten mit folgenden Herz-Kreislauf-Erkrankungen**
 - Patienten mit paroxysmaler Tachykardie oder hochfrequenten absoluten Arrhythmien
 - Patienten mit Myokardinfarkt innerhalb der letzten drei bis sechs Monate
 - Patienten mit Koronararterien-Bypass innerhalb der letzten drei Monate
 - Patienten mit schwerer Hypertonie^{14,16}

Wechselwirkungen mit anderen Medikamenten:

MAO-Hemmer und trizyklische Antidepressiva können zudem die blutdrucksteigernde Wirkung des Epinephrin verstärken. Bei Patienten, die nicht kardioselektive Betablocker (z.B. Propranolol) einnehmen, kann es in Kombination mit Anästhetika zu einer Hochdruckkrise oder schweren Bradykardie kommen.

Auch wenn die Lokalanästhesie bei Diabetikern im normoglykämischen Bereich per se keine Kontraindikation darstellt, Adrenalin ist ein Insulinantagonist. Deshalb kann Epinephrin die Insulinsekretion im Pankreas verringern und die Wirkung oraler Antidiabetika vermindern.^{14,20}

Was das Praxisteam bei Diabetikern auf dem Behandlungsstuhl darüber hinaus noch beachten sollte, erfahren Sie im zweiten Teil der Reihe.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Schmerzausschaltung im Rahmen der zahnärztlichen Lokalanästhesie stets einer individuellen Dosierung bedarf (Abbildung, Seite 60).¹⁴ Die abgebildete Übersichtskarte zur differenzierten Lokalanästhesie fasst die Empfehlungen nach Dr. Dr. med. dent. Frank Halling zusammen und stellt eine gute Hilfestellung für den Praxisalltag dar.²¹

Fazit

Praxisteams müssen sich künftig vermehrt auf ältere Patienten einstellen, die eine zeitintensivere Betreuung benötigen. Eine sorgfältige Anamnese ist dabei das A und O. So können Wechselwirkungen, z.B. bei Polymedikation, vermieden werden. Das gilt vor allem in Bezug auf die Wahl des Lokalanästhetikums, bei dem immer individuell entschieden wird. Im Zweifelsfall kann bei kürzeren Eingriffen ein Anästhetikum ohne Adrenalin bzw. Vasokonstriktor angewendet werden.

Zahnärzte, die zum Thema „Besondere Patienten“ mehr erfahren wollen, können weitere Inhalte auf www.dental.sanofi.de abrufen. Hier steht ein kostenfreier Patientenanamnesebogen bereit, der die wichtigsten Fragen zur medizinischen Vorgeschichte abdeckt. Mit dem Newsletter „Dental Scientific News“ erhalten Sie außerdem quartalsweise alle Neuigkeiten und relevante medizinische Fachinformationen direkt ins E-Mail-Postfach. Jetzt anmelden unter: www.dental.sanofi.de/dental-scientific-news



Literatur

Bitte scannen Sie den unten stehenden QR-Code für **wichtige pharmazeutische Informationen!**



Pharmazeutische Informationen

INFORMATION

Sanofi-Aventis Deutschland GmbH
 Potsdamer Straße 8, 10785 Berlin
 Tel.: 0800 5252010
www.dental.sanofi.de

ANZEIGE

DKV
goDentis
 Ihr Partner für Zahngesundheit
 und Kieferorthopädie

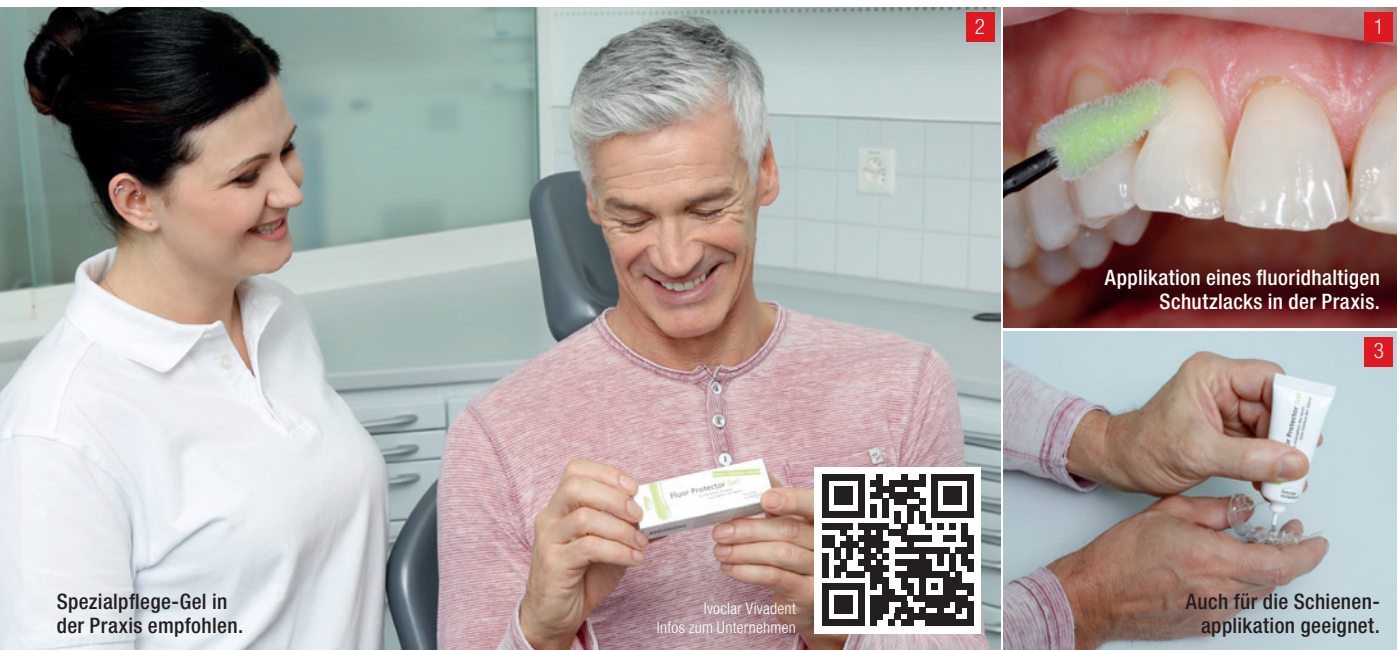
Unser Ziel:
 Qualität auf
 höchstem Niveau

Starke Partner
 gesucht!
 0221 578-44 92

godentis.de

Wenn der Mund trocken ist

FACHBEITRAG Ist der Mund trocken, fließt nicht genug Speichel. Damit entfallen wichtige Schutzfunktionen mit nachteiligen Folgen für die Mundgesundheit. Zum Beispiel erhöht sich das Kariesrisiko. Um Defekten vorzubeugen, werden fluoridhaltige Präparate empfohlen. Da die trockene Mundschleimhaut sehr empfindlich reagieren kann, werden milde Produkte bevorzugt.



Spezialpflege-Gel in der Praxis empfohlen.

Ivoclar Vivadent
Infos zum Unternehmen

1
Applikation eines fluoridhaltigen Schutzlacks in der Praxis.

3
Auch für die Schienenapplikation geeignet.

Chronische Erkrankungen, Bestrahlungen im Kopf- und Nackenbereich, Dehydratation, Mundatmung oder Medikamenteneinnahme können Ursachen für Mundtrockenheit sein. Eine Vielzahl sehr gängiger Mittel wie zum Beispiel Antihistaminika, Antihypertensiva oder Antidepressiva führen zu einer Beeinträchtigung der Speichelproduktion. Die Kombination verschiedener Mundtrockenheit verursachender Präparate verstärkt das Problem.¹ Betroffen sind vor allem ältere Menschen, da sie aufgrund von Allgemeinerkrankungen entsprechende Medikamente einnehmen.

Risiken für die Zähne

Eine verminderte Speichelproduktion birgt Risiken für die Mundgesundheit. So führt die Reduktion der Spülfunktion dazu, dass sich auf den Zähnen sehr schnell bakterieller Biofilm ansammelt. Aufgrund des Speichelmangels stehen

nicht genug Proteine, die die Anhaftung und das Wachstum von Mikroorganismen hemmen, zur Verfügung. Genauso fehlen die Puffersysteme, die Säure neutralisieren und dadurch die Zahnhartsubstanz gegen Säureangriffe schützen können. Der Transport remineralisierender Kalzium- und Phosphationen findet nicht statt. Das Kariesrisiko steigt, wobei freiliegende Wurzeloberflächen einer besonderen Gefährdung unterliegen.

Schutz für die Zähne

Bei der Behandlung von Patienten mit Mundtrockenheit spielen fluoridhaltige Präparate eine wichtige Rolle.³ In der Zahnarztpraxis gehört die Applikation eines fluoridhaltigen Lacks zu den empfohlenen Schutzmaßnahmen. Zu Hause wird zusätzlich zur Zahnpasta bevorzugt ein fluoridhaltiges Gel angewendet. Der Vorteil im Vergleich zu einer Spüllösung besteht darin, dass

ein Gel direkt auf die Zähne aufgetragen wird und die Inhaltsstoffe sofort an Ort und Stelle wirken. Auch die Kontaktzeit ist länger, was den schützenden Effekt fördert.

Fluoridlack in der Praxis

Die gezielte Versorgung besonders gefährdeter Zahnbereiche ermöglicht ein Lacksystem wie Fluor Protector S (Ivoclar Vivadent). Seine niedrige Viskosität fördert das Fließ- und Benetzungsverhalten, sodass schwer zugängliche Stellen und komplexe Oberflächenstrukturen schnell und einfach versorgt werden können. Approximalfächen, Fissuren sowie Wurzelzement und poröses Dentin freiliegender Zahnhälse erhalten so den notwendigen Schutz (Abb. 1). Die Fluoridquelle Ammoniumfluorid liegt im Gemisch aus Lackbasis und Lösungsmittel vollständig gelöst vor, womit das Präparat unmittelbar und ohne vorheriges

Durchmischen applikationsbereit ist.⁴ Nach dem Auftragen setzt das Lacksystem sofort Fluorid frei, und es kommt direkt zu einer effektiven Versorgung der Zahnhartsubstanz.⁵ Die Behandlung verläuft sehr schnell: Kommt eine professionelle Zahnreinigung nicht infrage, reicht gründliches Zähneputzen aus. Das Lacksystem toleriert bis zu einem gewissen Grad Feuchtigkeit, sodass ein relatives Trockenlegen der Oberflächen genügt. Es wird eine ganz feine Schicht Fluor Protector S aufgetragen, die die Zähne gleichmäßig überzieht und sich der Zahnfarbe anpasst. Damit sich die schützende Wirkung voll entfalten kann, sollte der Patient nach der Applikation nicht spülen, nur ausspucken und mit Essen und Trinken eine Stunde warten.

Zahnpflege zu Hause

Patienten mit Mundtrockenheit benötigen für die Zahnpflege Spezialprodukte, die weiterreichende Leistungs-

merkmale als Zahnpasten aufweisen (Abb. 2). Zu dieser Kategorie zählt zum Beispiel das Spezialpflege-Gel Fluor Protector Gel (Ivoclar Vivadent).⁶ Das Gel mit 1.450 ppm Fluorid, Kalzium und Phosphat eignet sich für die tägliche Zahnpflege und kann auch anstelle der Zahnpasta benutzt werden (Abb. 3). Zusätzlich enthaltenes Xylit stört den Stoffwechsel kariogener Bakterien, während Provitamin D-Panthenol das Zahnfleisch und die Mundschleimhaut pflegt. Der neutrale pH-Wert und das Fehlen abrasiver Schleifkörper schonen freiliegende Zahnhäse und damit wenig resistenten Wurzelzement und Dentin.⁷ Da Fluor Protector Gel bei der Anwendung kaum schäumt, fällt es leicht, der Empfehlung zu folgen: „Nur ausspucken, nicht spülen.“ Das ermöglicht den Inhaltsstoffen, ihre schützende, pflegende Wirkung voll zu entfalten. Bei Mundtrockenheit, wenn die Schleimhäute auf Schärfe sehr empfindlich reagieren, spielt der Geschmack für die Anwendungsbereitschaft eine wichtige

Rolle. Das Spezialpflege-Gel schmeckt mild und hinterlässt ein angenehmes Mundgefühl.

INFORMATION

Dr. Gabriele David
Ivoclar Vivadent AG
Bendererstr. 2
9494 Schaan, Liechtenstein
gabriele.David@ivoclarvivadent.com

Infos zur Autorin



Literatur








ANZEIGE

Der Intraoralscanner i500

Der einfache Schritt
in die digitale Zahnmedizin

Ihre Vorteile:

-  schnelles & effizientes Scannen
-  präzise digitale Abformungen
-  Reduzierung der Behandlungszeiten auf ein Minimum
-  hoher Komfort für Patient und Behandler
-  Optimierung des Workflow- und Kommunikations-Managements



ab
15.900 €*
*Preis je Scanner inkl.
Medit Link Software, zzgl.
MwSt. und Versand



W&H Online Shop

Bestellen Sie das Zubehör für Ihre W&H Produkte jetzt noch schneller und einfacher im W&H Online Shop:

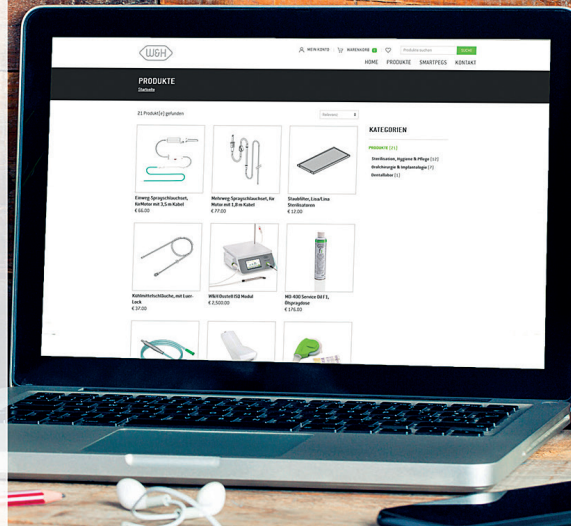
shop.wh.com

Ihr Willkommensgeschenk

-15%

Code: **OM092018**

auf Ihren ersten Einkauf



PEOPLE HAVE PRIORITY



Zubehör

W&H gibt 15 Prozent Willkommensrabatt im neuen Online Shop

Auf einen Online Shop für Zubehör dürfen sich alle Kauffreudigen ab sofort freuen. Das Zubehör-Shopping für W&H-Geräte wird damit so einfach wie noch nie! Mit nur wenigen Klicks kommen ab sofort rund 300 Zubehörartikel aus dem W&H-Sortiment ganz bequem und komfortabel direkt zu Ihnen in die Praxis. Und das bei Bestellungen bis 12 Uhr bei entsprechender Verfügbarkeit bereits am nächsten Werktag. Damit lässt W&H das Produkterlebnis noch attraktiver werden und unterstreicht gleichzeitig seine Servicekompetenz durch die neue Möglichkeit von Onlinebestellungen. Ab einem Bestellwert von 150 EUR erfolgt die Lieferung versandkostenfrei, zudem können sich Onlineshopnutzer regelmäßig auf besondere Aktionen und Rabatte freuen, die das Zubehör-Shopping noch reizvoller werden lassen. Jetzt Willkommensrabatt sichern: Alle Onlineshopper begrüßt W&H mit einem **Willkommensrabatt von 15 Prozent**, der einmalig

einlösbar ist. Hierzu ist der **Gutscheincode OM092018** beim Abschluss der Bestellung in das Aktionsfeld einzugeben. Der Gutscheincode ist einmalig je Kunde einlösbar und nicht mit anderen Aktionen kombinierbar.

Lehnen Sie sich zurück und genießen Sie die neue Einfachheit des Zubehör-Shoppings unter **shop.wh.com**



W&H Deutschland GmbH

Tel.: 08682 8967-0

www.wh.com

[Infos zum Unternehmen](#)

Dentallabor

Crown24 mit Swiss Quality und Top-Service auch in Deutschland auf Erfolgskurs



25% RABATT
FÜR IHREN ERSTEN AUFTRAG
ALLE RESTRIKTIONEN
DARIN GELTEND

CROWN24
Quality on your side.

ZAHNKRONEN UND BRÜCKEN
PREMIUM-QUALITÄT ZU BESTEN PREISEN
MIT SCHWEIZER ZAHNTECHNIKER-SUPPORT

Die Crown24 GmbH ist seit Januar 2017 auch in Deutschland eine feste Größe für den Komplet-Laborservice für den Zahnarzt. Mit dem Firmensitz in Konstanz operiert das junge Unternehmen schon nach einem Jahr überaus erfolgreich im süddeutschen Raum. Seinen Ursprung hat Crown24 in der Schweiz. Seit 2010 hat sich das Unternehmen dort kontinuierlich zu einem der führenden Labor- und Servicepartner für Schweizer Zahnärzte etabliert. Sandy Shapira, CEO von Crown24, weiß um den besonderen Anspruch moderner Zahnheilkunde: Patienten erwarten preiswerte und zugleich hochqualitative Produkte. Mit dem Portfolio von Crown24 stehen Zahnärzten entsprechende Alternativen zur Verfügung. Swiss Quality, kompletter Service inklusive Planung und Herstellung im volldigitalisierten Labor sind das Credo von Crown24. Mittlerweile zählt Crown24 über 300 zufriedene Kunden in der ganzen Schweiz.

Zahnärzte, die mit Crown24 zusammenarbeiten, schätzen den Komplettservice und die Qualität der Produkte. Ausgebildete Zahntechniker stehen den Zahnärzten jederzeit beratend zur Seite und begleiten die Projekte von Beginn bis zum erfolgreichen Abschluss. Neben der Beratung und den hohen Qualitätsstandards steht vor allem aber das Preis-Leistungs-Verhältnis im Vordergrund.

Crown24 schafft es, die Produkte und Leistungen zu Top-Preisen anzubieten, ohne dass diese an Qualität einbüßen. Das Unternehmen möchte 2018 seinen Erfolg ausbauen und freut sich auf neue Kunden!

Crown24 GmbH • Tel.: 07531 9450149 • www.crown24.net

Recyclingverfahren für Amalgamabscheider-Behälter

SmartWay: Sicher sein und Kosten sparen

In letzter Zeit wurden die Vor- und Nachteile der Nutzung recycelter Amalgamabscheider-Behälter gegenüber Originalbehältern häufig diskutiert. Soll die Zahnarztpraxis volle Behälter durch neue ersetzen? Oder ist es besser, recycelte Behälter einzusetzen? Darauf gibt es jetzt eine klare Antwort. medentex SmartWay ist das erste zertifizierte Recyclingverfahren für Amalgamabscheider-Behälter und DER intelligente Weg für Praxen, Kosten zu sparen. Das erfolgreiche Verfahren war immer wieder Gegenwind ausgesetzt: So musste sich medentex 2015 nach einer Wettbewerberklage der



Frage stellen, ob die Wiederaufbereitung rechtens sei. Das Landgericht Düsseldorf wies die Klage ab und erklärte das medentex Recyclingverfahren für rechtens. Um den Zahnärzten die gewünschte sichere Alternative zu neuen Behältern anzubieten, investierte medentex massiv. Mit Erfolg: Das medentex Verfahren wurde Ende 2017 geprüft und zertifiziert. Für das Praxisteam ist das die Bestätigung, dass die Behälter hygienisch einwandfrei sind und Sicherheit auch günstig sein kann. Denn je nach Praxisgröße und Abscheidersystemtyp können jedes Jahr einige Hundert Euro gespart werden. Aufbereitete Behälter sind meist für einen Bruchteil des Neupreises erhältlich, oft kostenfrei.

Kurz: medentex SmartWay ist die erste zertifizierte Mehrweglösung, die Sicherheit, Umweltschutz und Kosteneffizienz vereint. Eine gute Nachricht für Praxen, die bereits am medentex System teilnehmen – und für die, die wechseln möchten.

medentex GmbH
Tel.: 05205 7516-0
www.medentex.com



id infotage
dental 2018



München · 20. Oktober

Messe München · Halle B6

Frankfurt/M. · 9./10. November

Messe Frankfurt · Halle 5.0/5.1



#infotagedental

www.infotage-dental.de

Messeauftritt

nature Implants auf den Dentalmessen 2018

Der Implantatentwickler nature Implants ist auch im Jahr 2018 auf Deutschlands Dentalmessen für Sie unterwegs: Nach den id infotage dental in Dortmund begrüßt Sie das Team von nature Implants am 20. Oktober auf der Dentalmesse in München.

Den Abschluss bilden wieder die id infotage dental in Frankfurt am Main. Am 9. und 10. November heißt Sie der Spezialist für einteilige Implantologie im heimischen Rhein-Main-Gebiet herzlich willkommen. Am Stand erhalten Sie alle Informationen rund um das nature Implants System und die „made in Germany“-Produkte. Als Experte der einteiligen Implantologie möchte nature Implants der Genialität des menschlichen Körpers so nahe wie möglich kommen. So entwickelten Experten der Zahnmedizin und Zahntechnik patentierte Titanimplantate, mit selbstzentrierendem Tellergewinde und torpedo-



förmigem Grundkörper. Das übersichtliche Instrumentarium und vor allem die minimalinvasive Anwendung der einteiligen Implantate legen den Fokus auf die Einsteigerfreundlichkeit des Systems.



Nature Implants GmbH

Tel.: 06032 869843-0

www.nature-implants.de

Infos zum Unternehmen

Fachdental Südwest/id infotage Stuttgart

solutio mit neuer Anamnese-App und digitalen Plattformen für ZFAs



solutio GmbH
Infos zum Unternehmen

Die solutio GmbH zeichnet sich auch in diesem Jahr durch Vorsprung in digitalen Technologien aus. Auf der Fachdental Südwest/id infotage Stuttgart (Halle 10, Stand B18) dürfen Besucher unter anderem die neueste App zur Ergänzung des modernen, komplett digitalisierten Praxismanagements testen, und zudem wird es eine extravagante Präsentationsfläche geben, welche sich den Bedürfnissen der guten Feen der Praxis widmet. Die neue Anamnese-App: Ob im Wartebereich, an der Rezeption oder im Behandlungsraum: Mit der komplett neu gestalteten, kostenfreien Version der App CHARLY Anamnesen sind Anwender ortsunabhängig und mobil. Es können jederzeit neue Anamnesebögen aufgenommen und bereits bestehende Daten geprüft werden. Hierbei assistieren der Grafikeditor zur Gestaltung der Bögen sowie die Schnellsuchfunktion zur

Auswahl des konkreten Patienten. Die optimierte, intuitive Benutzerführung erlaubt Patienten sowie Mitarbeitern eine sichere Anwendung. Auch um die neue Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) müssen sich Zahnärzte keine Sorgen mehr machen. Dank der integrierten Signaturfunktion erfolgt die Unterschrift direkt auf dem Tablet. CHARLYS COUCH: Zahnmedizinische Fachangestellte schenken jedem Patienten ein Lächeln und sind die guten Feen jeder Zahnarztpraxis. Diese Leistungen werden ab Herbst 2018 ganz besonders gewürdigt. Mit der neuen Plattform CHARLYS COUCH auf der Homepage der solutio GmbH gibt es nicht nur auf dem Messestand einen Ort, wo Zahnfeen Tipps und Tricks für den Praxisalltag und den Umgang mit CHARLY erhalten. Ob bei der Lektüre von Beautytipps, Rezepten, Dekorationsideen oder CHARLY-Tricks: Auf

CHARLYS COUCH kann jeder Platz nehmen, sich wohlfühlen und von neuen Trends überraschen lassen.

Hashtag #charlybysolutio: Neben den Präsenzen auf Facebook, XING und YouTube findet man CHARLY ab der Fachdental Südwest/id infotage Stuttgart auch auf Instagram. Unter den Hashtags #charlybysolutio und #happyworkhappylife finden CHARLY-Fans und solche, die es werden wollen, allerhand Neuigkeiten und Tipps, die nicht nur den Praxisalltag erleichtern. Denn CHARLY besteht nicht nur aus Einsen und Nullen, sondern schafft eines der wichtigsten Güter von heute: wertvolle Zeit.

solutio GmbH

Tel.: 07031 4618-700 • www.solutio.de

Sortimentserweiterung

Young Innovations übernimmt Vertrieb von American Eagle Instruments

Der US-Dentalkonzern Young Innovations ist ab sofort alleiniger Anbieter der Produkte von American Eagle in Europa. Young hat den Hersteller von Zahninstrumenten und Praxisbedarf letztes Jahr akquiriert.



Frank Whyte



José Muñoz

Zum Sortiment von American Eagle gehören Innovationen für die Prophylaxe, Diagnostik, Restauration, Parodontologie, Implantologie und Endodontie. „American Eagle vergrößert unser Portfolio und macht uns zum Komplettanbieter hochwertiger Premiumprodukte“, unterstreicht Frank Whyte, Geschäftsführer von Young Innovations Europe, und ergänzt: „Unser Unternehmen bietet herausragende klinische Lösungen für Zahnärzte und Patienten und ist international bestens positioniert. Kunden profitieren von unserem Know-how und dem bewährten Vertrieb über den Dentalhandel.“

Young Innovations Europe hat den Bereich Sales zuletzt noch weiter verstärkt. Neu im Team ist seit Juli José Muñoz, der als Regional Account Manager Norddeutschland und Spanien betreut. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der Dentalbranche, verantwortete zuvor ebenfalls den Regionalvertrieb eines globalen Instrumentenproduzenten und ist Experte für die Themen Parodontologie, OP-Equipment sowie Weichgewebsmanagement.

Young Innovations Europe GmbH

Tel.: 06221 4345442

www.ydnt.de

ANZEIGE

„Mit meinem SMART-PORT PREMIUM
behandle ich in Altenheimen
mit gleicher Leistung wie
in meiner Praxis.“

Volle Absaugleistung

Wie in Ihrer Praxis

Voller Einsatz der Handstücke

Wie in Ihrer Praxis

Einfachster Transport

Einheit und Material
rollend auf Trolley

Optimale Hygiene

Material (rot/grün) getrennt
Wie in Ihrer Praxis



Kontaktieren Sie uns: info@bpr-swiss.com | + 41 31 506 06 06

**BPR** 
SWISS
Innovation made in Switzerland

Sandra Volkmar

Chemnitzer Fertigungszentrum bietet neuen Intraoralscanner an

FIRMENPORTRÄT Im Jahr 2010 setzten sich in der Zahntechnikbranche Trends wie Digitalisierung, Frästechnologie und rationelle Fertigungssysteme immer stärker durch. Vor diesem Hintergrund investierte Roman Dotzauer, bis dato Geschäftsführer des Dentallabors Dotzauer Dental, in ein neues Fertigungszentrum für zahntechnische Versorgungen und gründete so zum Jahresbeginn 2011 sein zweites Unternehmen white digital dental in Chemnitz. Das Chemnitzer Fertigungszentrum hat somit seinen Ursprung in einem meistergeführten Dentallabor mit mehr als 69 Jahren Markterfahrung.

white digital dental unterstützt zahntechnische Laboratorien bei der Umsetzung von CAD-konstruierten Versorgungen. Das Unternehmen setzt bei der Produktion auf die innovative Bearbeitung mit Automation. Damit können nicht nur komplexe zahntechnische Lösungen gefertigt werden, die white digital dental-Kunden profitieren auch – dank der automatisierten Fremdfertigung – von einer deutlichen Zeitersparnis.

LaserCUSING®-Anlage

Mit automatisierten 5-Achs-Fräsanlagen, ausgestattet für verschiedene Materialien und 4-Achs-Fräsanlagen für Zirkoniumdioxid, wächst das Unternehmen stetig. Um das Auftragsvolu-

men gesichert bearbeiten zu können, erweiterte white digital dental im Jahr 2015 seinen Standort in Chemnitz. Seit Sommer 2018 ist das Unternehmen im Besitz einer eigenen LaserCUSING®-Anlage, welche im Bereich Modellguss und Hybridfertigung Unterstützung bieten soll. Diese eröffnet für die Zukunft völlig neue Möglichkeiten bei der Herstellung von hochwertigem Zahnersatz zu attraktiven Preisen.

Breite Produktpalette und Nähe zum Kunden

Dank enger Zusammenarbeit mit dem hauseigenen Labor kann white digital dental (kurz white genannt) einen großen Erfahrungsschatz vorweisen. Vom Inlay über 14-gliedrige Brücken bis hin zu komplexen Steg- oder Suprakonstruktionen, für eine Vielzahl verschiedener Implantatsysteme kann vieles gefertigt werden. Das Unternehmen unterstützt und berät seine Kunden bezüglich der Anwendung von Scantechnologie und CAD-Software. Angefangen bei CAD-Bibliotheken, Systemen und Lösungen der Implantatprothetik über Workshops bis hin zu einem Scan- und Designservice. Zudem vertreibt white seit Anfang 2016 Desktop- und seit Neuestem Intraoralscanner der Firma Medit, die exocad® white CAD-Software sowie die dazugehörigen Module, white Gold (Edelmetall-Legierungen), 3-D-Druck (Provisorien, Schienen, Gerüste, Modelle, Bohrschablonen) und LaserCUSING®-Versorgungen. Darüber hinaus bietet das Unternehmen seit 2018 auch

Unterstützung im Bereich Aligner- und Retainer-Therapie an. Ebenso steht white seinen Kunden im Bereich der Marketingdienstleistungen als professioneller Partner beratend zur Seite. Von der Entwicklung einer Marketingstrategie bis hin zu Print- und Onlineprodukten, wie der Gestaltung einer Unternehmenswebsite.

Intraoralscanner vereint Wertigkeit, Effizienz und Produktivität

Mit dem Medit i500 stellt die white digital dental GmbH einen hocheffizienten Intraoralscanner zur Verfügung, welcher dem Nutzer einen einfachen Einstieg in die digitale Zahnmedizin ebnet.

Der Intraoralscanner i500 ist Medits neuestes Produkt, welches ab sofort bei white (unter shop.mywhite.de) angeboten wird. Im Wesentlichen spricht eine Vielzahl von charakteristischen Merkmalen für den i500, um ihn in den alltäglichen Arbeitsablauf zu integrieren und so die Produktivität und Arbeitseffizienz der Praxen und Labore zu erhöhen. So arbeitet der Intraoralscanner i500: Mittels Intraoralscanner ist es möglich, Abformungen digital zu erstellen. white ermöglicht es seinen Kunden, mit dem angebotenen Intraoralscanner den gesamten Abformungsprozess zu standardisieren und diesen schneller, unkomplizierter und komfortabler für Patient und Behandler zu gestalten.

So wurde der Medit i500 unter anderem mit dem Fokus auf eine hohe Kapitalrendite entwickelt. Dabei vermittelt nicht nur das Design dem Patienten einen professionellen Eindruck, sondern ermöglicht dem Anwender, in Verbindung mit der dazugehörigen Soft-



Claudia Bretschneider und Geschäftsführer Roman Dotzauer.



Der neue Intraoralscanner Medit i500.

ware, eine unvergleichbare Performance. Das Komplettpaket wird seitens white zu einem attraktiven Preis angeboten, welches eine lohnenswerte Investition für die Zukunft verspricht.

Der neue Intraoralscanner Medit i500 besteht nicht nur durch sein qualitativ hochwertiges Design, sondern auch mit beeindruckenden Geschwindigkeiten, wodurch die Behandlungszeiten auf ein Minimum reduziert werden können.

Die zwei eingebauten Highspeed-Kameras erlauben dem Nutzer ein schnelles und effizientes Scannen der jeweiligen Mundsituation des Patienten. Dank des intelligenten Scanalgorithmus kann ein reibungsloser Ablauf gewährleistet werden: Denn das System beginnt an der gleichen Stelle zu scannen, wo es zuvor aufgehört hat.

Millimetergenaues Arbeiten durch perfekte Scans

Einen weiteren wichtigen Parameter stellt die Genauigkeit des Medit i500 dar: Mit einer Richtigkeit von $4,2\ \mu\text{m}$ ($\pm 0,49\ \mu\text{m}$) und einer Präzision von $2,1\ \mu\text{m}$ ($\pm 0,58\ \mu\text{m}$) für Einzelkronen, $\pm 50\ \mu\text{m}$ für Quadranten und $\pm 100\ \mu\text{m}$ für Vollkiefer ergeben sich hohe Scangenaugigkeiten, welche für die Fertigung millimetergenauer prothetischer Arbeiten essenziell sind. Doch nicht nur die sehr gute Passform der finalen Arbeit spricht für sich, auch die Optimierung des gesamten Behandlungsablaufs. So verkürzen sich unter Verwendung eines Intraoralscanners die Vorbereitungszeiten für eine Abdrucknahme, da keine Abformlöffel, welche von Patienten oftmals als sperrig und unangenehm empfunden werden, verwendet werden müssen. Dadurch entfallen die zeitintensive Reinigung und die Herstellung von Gipsmodellen. Die digitalen Abformungen und Behandlungsinformationen der Patienten können nun in der dazugehörigen Workflow-Management- und Kommunikations-Software „Medit Link“ sicher verwaltet und abgespeichert werden. Dies stellt zugleich einen erheblichen Kostenvorteil dar, da nicht mehr in die Lagerung oder den Versand investiert werden muss. Fehlerquellen werden so reduziert und eine bessere Vorhersehbarkeit der klinischen Passgenauigkeit gewährleistet. Der Patient im Mittelpunkt: Mit dem Medit i500 unterstützt das Chemnitzer Fräszzentrum die Zahnarztpraxen dabei, die Behandlung für den Patienten komfortabler zu gestalten. Anders als her-

ANZEIGE

FitStrip™ Flexible Interproximal Twistable

FitStrip™ Finier- und Konturiersystem zur Gestaltung von Approximalkontakten

- ein einfacher Dreh am Kunststoffrad bringt die Streifen in eine gebogene oder gerade Form und ist somit perfekt geeignet für
 - das Finieren und Konturieren von Kompositfüllungen (gebogene Form)
 - die Trennung des Kontaktpunkts vor oder nach der Restauration (gerade Form)



- Mehrfach desinfizier- und autoklavierbar
- Approximalsägen und diamantbeschichtete Schleifstreifen mit auswechselbaren Griffen für einfache und sichere Anwendung im Patientenmund
- Ideal für proximale Schmelzreduktion (ASR) bei kieferorthopädischen Behandlungsmethoden wie Invisalign™, Six Month Smiles™ oder HarmonieSchiene®



Preis: € 149,00*

Das FPSK01-Set enthält:

- 2 Griffe
- 2 gezackte FitStrips
- 4 einseitig beschichtete FitStrips (1 von jeder Körnung)
- 4 doppelseitig beschichtete FitStrips (1 von jeder Körnung)

Rufen Sie uns an: 02451 971 409

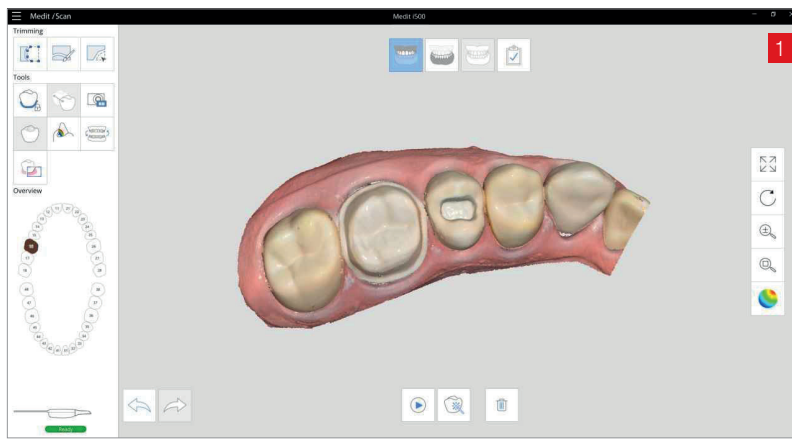
Garrison
Dental Solutions

*Alle Preise sind unverbindliche Preisempfehlungen zzgl. MwSt.

Tel.: +49 2451 971 409 • Fax: +49 2451 971 410
info@garrisdental.net • www.garrisdental.com ADGM0918 ZWP

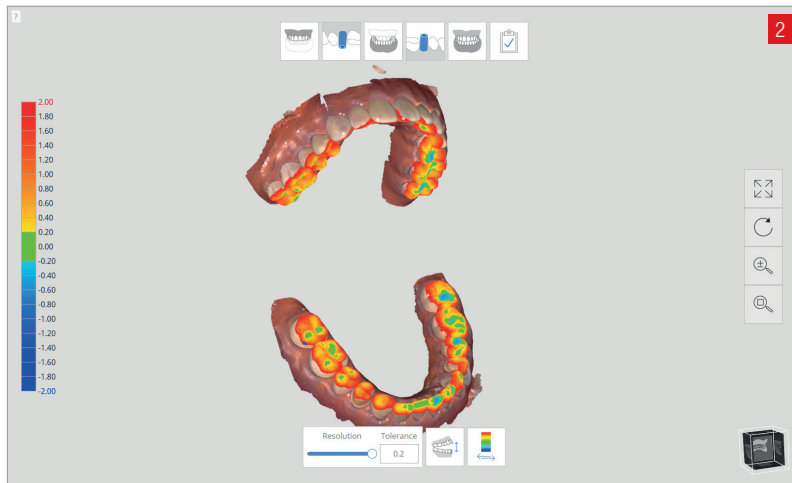
THE LEADER IN MATRIX SYSTEMS

© 2018 Garrison Dental Solutions, LLC



kömmliche Intraoralscanner benötigt der Medit i500 im Normalfall kein Puder. Dies optimiert nicht nur den gesamten Scanvorgang, indem das aufwendige Bepudern der Zahnoberflächen entfällt, sondern es ist auch angenehmer für den zu behandelnden Patienten.

Klarer Vorteil: Kleiner Scankopf



Der besonders kleine Scankopf kann dazu beitragen, Patienten, die zu einem Würgereiz neigen, unproblematischer behandeln zu können. Zudem kann das Gerät auch durch sein geringes Gewicht einfacher geführt, gedreht und ohne Ermüdungserscheinungen gehalten werden. Des Weiteren ist jederzeit eine Unterbrechung des Scanvorgangs möglich, was bei der Behandlung von Angstpatienten sehr nützlich sein kann. Da das Gerät nur über einen einzelnen Knopf direkt am Scanner zu bedienen ist, kann nicht nur der Platz für einen Computer gespart, sondern auch der Scan jederzeit einfach und bequem gestartet und beendet werden. Solch eine Unterbrechung ist bei konventionellen Abformungen nicht möglich und ein klarer Vorteil des Medit i500.

Software unterstützt optimal den Workflow



Anschließend können die gewonnenen Aufnahmen direkt mit der Medit iScan-Software kontrolliert und analysiert werden. Sollte das Scanergebnis einmal nicht zufriedenstellend sein, besteht die Möglichkeit, einzelne Bereiche zu löschen und diese anschließend erneut zu scannen. So ermöglicht das System nicht nur eine steile Lernkurve, sondern ist durch seine einfache und unkomplizierte Bedienbarkeit problemlos in den Praxisalltag zu integrieren.



Zudem geht der Trend im Bereich intraoraler Systeme immer weiter in Richtung Echtzeitfarbdarstellung. Der seitens white angebotene Intraoral-scanner erzeugt in Verbindung mit seiner Software hochauflösende Bilder und präzise Farbscans. Dadurch wird es nicht nur leichter zwischen festen

Abb. 1: Die benutzerfreundliche Programmoberfläche der Medit iScan-Software. **Abb. 2:** Medit iScan-Software: *Okklusionsanalyse*. **Abb. 3:** Medit iScan-Software: *Automatische Ausrichtung der Kiefer*. **Abb. 4:** Medit iScan-Software: *Gesperrte Bereiche*.



Medit Link – Workflow-Management- und Kommunikations-Software.

Zahnstrukturen und Weichteilgewebe zu unterscheiden, es können auch weitere wertvolle Zusatzinformationen wie beispielsweise zur Gingivatextur gewonnen werden. Somit wird es nicht nur dem Nutzer erleichtert, Randbereiche und Hinterschnitte zu lokalisieren, auch das Patientenverständnis für den Behandlungsbedarf und -ablauf kann durch die visuelle Darstellung deutlich verbessert werden.

Dual-Kameras

Der Medit i500 kann zudem mit einer weiteren Funktion punkten: Mittels der Videofunktion können Aufnahmen, ohne Verwacklungen, aufgezeichnet werden, was sich besonders für Vollkieferscans eignet. Die eingebauten Dualkameras erzielen so am Ende ein flüssigeres und genaueres Bild der jeweiligen Mundsituation.

Weiterhin können die gewonnenen digitalen Daten sofort an das gewünschte Labor gesendet werden. Durch die Scan- und Management-Software ist es möglich, STL-Dateien direkt aus Medit Link zu exportieren. In Verbindung mit der Funktion der Echtzeitkommunikation können so Fälle erörtert und Präparationsgrenzen abgesprochen werden. Selbst während der Patient noch auf dem Behandlungsstuhl sitzt. Anschließend kann das Labor sofort mit der Konstruktion beginnen. Kommunikations- und Kompatibilitätsprobleme gehören mit den Intraoralscanner i500 der Vergangenheit an. So wird nicht nur der gesamte Arbeitsprozess dynamischer und der Datentransfer erleichtert, sondern auch die Überwachung des gesamten Ab-

laufs ermöglicht. Dadurch kann die Fehlerrate von Aufträgen minimiert und die Leistung gesteigert werden. Schlussendlich bleibt so mehr Zeit für die Diagnose und Behandlung der Patienten.

Fazit

Der von white digital dental angebotene Intraoralscanner revolutioniert die bisher konventionelle Methode der Abformungserstellung und hilft den Zahnarztpraxen, den gesamten Prozess zu optimieren, effizienter zu gestalten und dennoch einen hohen Komfort für Patient und Nutzer zu gewährleisten. Das Komplettpaket aus Scanner und Software kann über verschiedene Finanzierungsmodelle, unter anderem über Finanzierungspartner, erworben werden.

Produkt-/Screenfotos:
© Medit Company Co., Seoul, Südkorea

INFORMATION

white digital dental GmbH
F.-O.-Schimmel-Straße 7
09120 Chemnitz
Tel.: 0371 5204975-0
info@mywhite.de
www.mywhite.de
shop.mywhite.de

minilu on Tour

Ich freue mich auf Deinen Besuch:

28. bis 29. September 2018
FACHDENTAL Leipzig

12. bis 13. Oktober 2018
**FACHDENTAL Südwest/
id infotage dental Stuttgart**

20. Oktober 2018
id infotage dental München

9. bis 10. November 2018
id infotage dental Frankfurt/Main

**Jetzt
schon vor-
merken!**



f Werde meine Freundin!

minilu.de
... macht mini Preise

„Für mich ist der größte Vorteil, dass ich die Personalverantwortung in einem ganz wesentlichen und bedeutenden Teil der Praxis – der Rezeption – abgeben kann und den damit verbundenen Stress nicht mehr habe. [...] Seit der Zusammenarbeit mit der RD GmbH haben wir ein Plus in der Patientenerreichbarkeit von 20 Prozent verzeichnen können.“



Zufriedener Kunde: Dr. Oliver Maierhofer.

Die Rezeption – Aushängeschild jeder erfolgreichen Praxis

INTERVIEW Zahnarzt Dr. Oliver Maierhofer hat sich frühzeitig dafür entschieden, seine Telefonie- und Backoffice-Tätigkeiten in die Hände der Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH (kurz RD GmbH), einem Vorreiter unter den Dienstleistern im medizinischen Sektor, zu legen. So ist er als ein Kunde der ersten Stunde schon lange mit der RD GmbH verbunden und lässt im folgenden Interview den erfolgreichen Start der langen Zusammenarbeit und die Erfolge seitdem Revue passieren.

Dr. Maierhofer, was waren Ihre größten Bedenken, als Sie sich dazu entschieden haben, mit der RD zusammenzuarbeiten?

Meine größte Sorge war, dass unser Dienstleister uns mehr be- als entlastet. Es hätte mir nichts gebracht, wenn wir jeden Schritt hätten nacharbeiten müssen. Wir brauchten professionelle Entlastung für unseren Praxisalltag an der Rezeption, die sich nahtlos ins Praxisgefüge eingliedert. Mit der RD GmbH haben wir einen Partner gefunden, der unsere Ansprüche und die unserer Patienten exakt erfassen und umsetzen kann. Sie haben unsere Praxisabläufe und unsere Strukturen sehr schnell verstanden und sind für uns als „neuer Mitarbeiter“ fast nicht spürbar.

Was war der Moment, in dem Sie gesagt haben „Jetzt muss eine Lösung her“?

Es war eine Ansammlung vieler Faktoren. Es kam beispielsweise vor, dass die Mitarbeiterinnen im Stress versehentlich die Hörer auf die falsche Telefongabel gelegt und so ungewollt



Telefonate beendet haben. Die Damen haben sich regelrechte Zöpfe in die Telefonkabel geflochten. Zu Stoßzeiten herrschte ein heillooses Chaos. Durch die Doppelbelastung der Empfangsarbeit in der Praxis und der Telefonie am Tresen haben wir dann leider auch gute Mitarbeiter verloren. Das ist kein Zustand, den ich in meiner Praxis

wollte – weder für meine Mitarbeiter noch für meine Patienten. Da war die RD die perfekte Lösung.

Was ist für Sie unterm Strich der größte Vorteil, die RD als Dienstleister zu haben?

Für mich ist der größte Vorteil, dass ich die Personalverantwortung in einem

ganz wesentlichen und bedeutenden Teil der Praxis – der Rezeption – abgeben kann und den damit verbundenen Stress nicht mehr habe. Um ehrlich zu sein, hat sich diese Neuerung auch wirtschaftlich positiv bemerkbar gemacht. Seit der Zusammenarbeit mit der RD haben wir ein Plus in der Patientenerreichbarkeit von 20 Prozent verzeichnen können. Das hat sich auch direkt auf unsere Neupatientenzahlen ausgewirkt. Denn Neupatienten versuchen bekanntlich nicht mehrmals bei Schmerzen die Praxis zu erreichen, sondern nehmen einfach die nächste Rufnummer in den Google-Suchergebnissen.

Wie kommt die Zusammenarbeit bei neuen Kollegen an, die das aus ihren vorherigen Praxen nicht kennen?

Neuen Mitarbeitern fällt direkt auf, dass sich unser hoher Qualitätsanspruch durch alle Bereiche zieht. Es bringt nichts, wenn wir als Zahnarzt im Behandlungszimmer hervorragende Arbeit leisten und dann unsere schlechte Erreichbarkeit oder überforderte Empfangsdamen den professionellen Eindruck wieder zerstören. Mit dem Erstkontakt steht und fällt oft die Entscheidung für oder gegen eine Praxis. Das ist ja schließlich auch so, wenn man sich ein Auto kauft. Da schaut man doch auch als erstes auf die Radkappen, ob diese glänzen. Denn wenn die schon verstaubt und oll aussehen, dann steigt man erst gar nicht ins Auto ein, da kann der Wagen noch so gut sein. Wenn man so möchte, sind die Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf die Chromradkappe einer jeden erfolgreichen Praxis.

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

INFORMATION

Rezeptionsdienste für Ärzte nach Bedarf GmbH

Daniela Grass
Accountmanagement
Burgunderstraße 35
40549 Düsseldorf
Tel.: 0211 69938502
Fax: 0211 69938582
daniela.grass@rd-servicecenter.de
www.rd-servicecenter.de



DIE KUNST, ALLES ZU VEREINEN.

KATANA™ ZIRCONIA BLOCK
ÄSTHETISCH. STARK. SCHNELL.



 KATANA™ Zirconia Block

 MULTI
LAYERED

Stellen Sie sich oft die Frage, was ist wichtiger: Ästhetik oder mechanische Eigenschaften?
Der KATANA™ Zirconia Block ist unsere Antwort!

Mit seiner hervorragenden Biegefestigkeit von 763 MPa und seinem integrierten Farb- und Transluzenzverlauf für eine noch höhere Ästhetik, bietet der Block neue begeisternde Ergebnisse, die so mit Lithiumdisilikat-Glaskeramik oder herkömmlichem Zirkonoxid nicht erreicht werden.

Und im CEREC System dies alles auch in nur 45 Minuten. 15 Minuten fräsen und 30 Minuten sintern. Dies ist die Kunst, alles zu vereinen! **Probieren Sie es aus!**

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

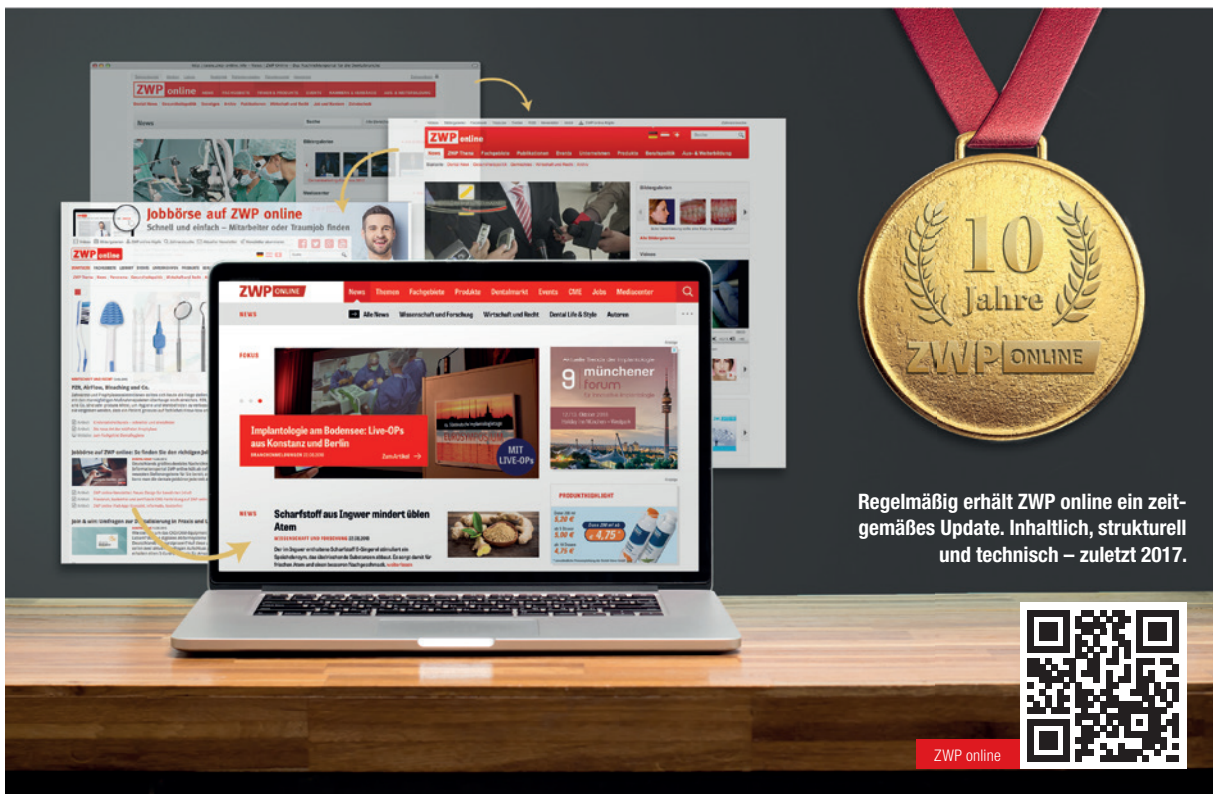
Befestigen Sie Ihre
KATANA™ Zirconia Block Restauration
mit
PANAVIA V5



Katja Kupfer

ZWP online – zehn Jahre Innovationsfeuerwerk

BRANCHENMELDUNG ZWP online wird im September zehn Jahre alt. Pünktlich zum Geburtstag wartet das Newsportal mit neuen Produkten, wie den (Live-)Studio-Tutorials, auf.

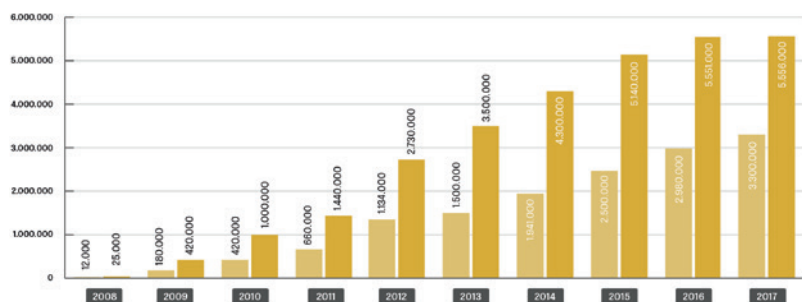


Regelmäßig erhält ZWP online ein zeitgemäßes Update. Inhaltlich, strukturell und technisch – zuletzt 2017.

© AlexRoz/moreeffy/Evgeny Karandaev – shutterstock.com

„Seit 2008 agiert unsere Newsplattform für Zahnärzte, Zahntechniker, Kieferorthopäden und das gesamte Praxisteam erfolgreich am Markt und ist als Innovationsmotor im dentalen Online-segment führend. Strategisch und redaktionell haben wir uns immer wieder den veränderten Marktbedingungen angepasst“, so Katja Kupfer, Redaktionsleiterin von ZWP online. „Dabei ist die ständige Weiterentwicklung des Newsportals hinsichtlich Funktionalität und neuer, benutzerfreundlicher Features ein Teil des Erfolgs. Von entscheidender Bedeutung für uns als Betreiber, aber vor allem für unsere Nutzer, ist die konsequente Verknüpfung von On- und Offline-Medien bis hin zur Einbindung von internetbasierten Angeboten

■ Sitzungen und ■ Seitenaufrufe Ø pro Jahr



Das dentale Nachrichten- und Informationsportal ZWP online ist seit zehn Jahren als Innovationsmotor im dentalen Onlinesegment führend.

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

5.950 ePaper
191.059 ePaper-Seiten



◀ ZWP online bietet mit seinen ePapern eine Erlebniswelt für Leser. Schon seit mehreren Jahren können Zahnärzte, Zahntechniker, Kieferorthopäden und das zahnärztliche Personal die verlageigenen Publikationen als ePaper online, schnell und unkompliziert abrufen. (Foto © bramgino – stock.adobe.com)

3.700 Galerien
1.300 Videos



Das ZWP online Mediacenter hält plattformübergreifend umfangreichen zahnmedizinischen Video-Content, bestehend aus mehr als 1.300 Videobeiträgen aus Wissenschaft und Praxis sowie mehr als 40.000 Bildern aus allen Indikationsgebieten der Zahnmedizin, gebündelt in mehr als 3.700 Bildergalerien, bereit. (Foto © peshkova – stock.adobe.com)

20.350 News



5.950 E-Paper

3.700 Bildergalerien

3.100 Autoren

2.700 Newsletter

2.600 registrierte CME-User

2.500 Fachbeiträge

1.300 Videos

170 Firmenprofile

3.100
Autoren



Täglich werden es mehr: 3.100 ZWP online-Autoren sind in den letzten Jahren für das Portal bzw. die Publikationen der OEMUS MEDIA AG tätig geworden.

(Foto © bramgino – stock.adobe.com)

in Kongresse. Das ist der Kern unseres modernen Portal-konzepts.“ Anfangs wurde die Bedeutung eines hoch-modernen Nachrichten- und Informationsportals für den Dentalmarkt von vielen Marktteilnehmern noch unterschätzt. ZWP online beanspruchte von Beginn an die Marktführerschaft in diesem Segment und ist bis heute zugleich Innovationsführer. Inzwischen hat sich www.zwp-online.info erfolgreich bei der Zielgruppe etabliert und kann jährlich auf mehr als 5,5 Millionen Seitenzugriffe und knapp 3,3 Millionen Sitzungen verweisen (zum Vergleich 2008: 10.000 User pro Monat/40.000 Seitenaufrufe).

2.700 Newsletter
24 Mio. E-Mails



Soviele Menschen leben in Peking



Seit 2008 gingen mehr als 2.700 Newsletter in den Versand. Dies entspricht knapp 24 Millionen E-Mails. (Foto © eyetronic – stock.adobe.com)



Als brandneues Produkt kommen jetzt die (Live-)Studio-Tutorials auf den Markt.

Mit zahlreichen Neuerungen, wie der CME-Fortbildung oder dem Livestreaming von Operationen, gewinnt ZWP online nach wie vor neue Nutzer. So hat z.B. die im Juni 2017 ins Leben gerufene ZWP online CME-Community inzwischen mehr als 2.600 angemeldete Mitglieder.

Im IDS-Jahr 2017 erfolgte der fünfte komplette Relaunch von ZWP online, und zum jetzigen Jubiläum präsentiert das Newsportal mit den (Live-)Studio-Tutorials einen weiteren Meilenstein in der internetbasierten Fortbildung. Vorträge, Präsentationen, aber auch Diskussionen werden aus mehreren Kameraperspektiven eingefangen und professionell präsentiert. Genutzt wird hier, wie bei den meisten TV-Produktionen – von der Nachrichtensendung bis zum Wetterbericht – das Greenscreen-Verfahren. Mittels professioneller Software ist es möglich, neben der Aufnahme des Referenten den Hintergrund mit beliebigen digitalen Inhalten zu bespielen – egal, ob Videos, Bilder, Animationen oder Präsentationen. Mittels Multi-Channel-Streaming werden die Inhalte live oder zeitversetzt über Kanäle des Kunden, aber vor allem über ZWP online und die reichweitenstarken Social-Media-Kanäle YouTube und Facebook ausgestrahlt. Dank dieser modernen Technik und dem entsprechenden Know-how erweitert die OEMUS MEDIA AG damit ihr digitales Produktportfolio um zusätzliche Produkte im Bereich der internetbasierten Bewegtbild-Produktion. Die Einsatzmöglichkeiten sind so vielfältig wie die dentale Welt selbst.



facebook.com/ZWPonline



twitter.com/ZWPonline



plus.google.com/+Zwp-onlineInfo



www.instagram.com/zwponline

WWW.ZWP-ONLINE.INFO

Verschiedene Körnungen für alle Anforderungen mit ProphyCare®



ProphyCare® Prophy Paste by Directa - ist unübertroffen in Leistung, Handhabung und Dosierung. Die einzigartige nicht spritzende, homogene Formel trocknet nicht aus. Starke Beläge von Plaque und Verfärbungen sind leicht zu entfernen. Ein leichter Minzgeschmack und Glättegefühl nach jeder Behandlung.

DIRECTA
directadental.com

DirectaDentalGroup

DIRECTA **topdental** **ORSING** **parkell**
directadental.com

Endo-Experte hält Versprechen

INTERVIEW Vor einem Jahr sprachen wir mit Zeev Schreiber, CEO von SMD-Dent, über kurz- wie langfristige Ziele des damals in Berlin ganz neu gestarteten Dentalunternehmens. Über zwölf Monate sind vergangen – Zeit für ein erstes Fazit und einen Ausblick auf zukünftige Produkte und Vorhaben des Endo-Experten.

SMD-Dent ist im März 2017 in Berlin an den Start gegangen. Wen wollten Sie damals wie heute mit Ihren Produkten ansprechen?

Unsere Zielgruppe sind Zahnärzte, die in ihrem Leistungsspektrum endodontische Behandlungen anbieten und denen es dabei in erster Linie um bestmögliche Patientensicherheit und größtmöglichen Anwendungskomfort geht. Wir wollten unsere langjährigen Erfahrungen und unser Know-how im Endo-Bereich den deutschen Zahnärzten zur Verfügung stellen. Denn unsere Produkte verfügen über einzigartige Features, die die Sicherheit der Patienten ausnahmslos garantieren und gleichzeitig das endodontische Arbeiten vereinfachen und ergonomischer machen, und das zu einem fairen und realistischen Preis-Leistungs-Verhältnis. Unser Versprechen war von Anfang an: SMD-Dent bietet ein stetig erweitertes Angebot an innovativen Endo-Produkten zu wirklich fairen Preisen.



Worin liegen für Sie die Standortvorteile eines Berliner Firmensitzes?

Berlin ist Hauptstadt und Knotenpunkt vielerlei Markt-, Forschungs- und Wirtschaftsbereiche. Wir wollten in diesem Umfeld sein und damit auch unseren Kunden zeigen, dass wir mit Produkten und Support wirklich „vor Ort sind“, im Zentrum von Deutschland. Denn entgegen anderer Disziplinen und

Marktsegmente werden viele endodontische Behandlungen zum großen Teil von Generalisten durchgeführt, das heißt, von einer Vielzahl an Behandlern und nicht nur einer kleinen Gruppe von Spezialisten. Dieser großen Gruppe und deren Bedarf an Produkten, Training und technischem Support wollten wir auch mit der Standortwahl gerecht werden. Berlin ermöglicht es uns, das einzulösen, was wir von Anfang an vorhatten: lokaler Sparringspartner zu sein, wenn es um Endo-Produkte und endodontische Fragestellungen geht.

Der Dentalmarkt ist von einem engen Wettbewerb gekennzeichnet und fordert ständig neue Produkte, die Prozesse vereinfachen und die Arbeit am Patienten auf den Punkt bringen. Sind Sie mit dem, was SMD-Dent über die letzten 18 Monate erreicht hat, zufrieden?

Ja, auf jeden Fall. Wir haben uns für unseren Auftritt und unseren Hauptsitz ganz bewusst für Deutschland und den deutschen Markt entschieden! Denn dieser Markt fordert Expertise und Engagement und präsentiert geballtes Wissen. Gleichzeitig wird er von überaus qualifizierten und höchst fähigen Behandlern und Praxisteams frequentiert. Hier wollten wir sein und hier haben wir Fuß gefasst. Innovative Produkte, die Sicherheit und Mehrwert garantieren, sind an der Tagesordnung und werden geschätzt. Um dazuzugehören und in diesem Klima zu überleben, braucht es ein top Forschungs- und Entwicklungsteam und ein Netzwerk aus lokalen Meinungsmachern, die bereit sind, sich auf neue Ideen einzulassen und neuartige Features zu testen. All das können wir bieten.

Im März 2017 hat SMD-Dent seine „Smart“-Linie eingeführt. Jetzt stellen wir ein weiteres neues Produkt, den schon erwähnten Endo-Motor, vor. Und



Der neue Endo-Motor E-connect-S von SMD-Dent.

natürlich kommen wir zur IDS 2019 in Köln auch nicht mit leeren Händen, sondern werden dort Innovationen zeigen. Das alles unterstreicht unsere Agenda: kontinuierlich zu forschen, zu entwickeln und herzustellen, um so den Behandlern in der Praxis immer wieder neue, praxistaugliche Produkte anbieten zu können.

Welches Produkthighlight enthält Ihr derzeitiges Portfolio?

Wir präsentieren unter dem Namen E-connect-S ab sofort einen neuen Endo-Motor, der innovativ und erschwinglich zugleich ist. Dieser höchst fortschrittliche Motor vereint Features, wie sie so in keinem anderen derzeit erhältlichen Motor zur Verfügung stehen. Denn der E-connect-S bietet zusätzlich zu den Standardeigenschaften, der durch sein offenes System mit allen anderen Feilensystemen vollends kompatibel ist, einen Apexlokator, der auch unabhängig vom Gerät operieren kann, einen Auto-Zoom, eine integrierte Feilenbibliothek mit 26 Feilensystemen (Werkeinstellungen) und elf weiteren Programmen zur Programmierung durch den Benutzer. Zudem wird durch ein innovatives ATC-System, dem ein Mechanismus zur adaptiven Drehmomentkontrolle zugrunde liegt und eine Aufbereitung des Gleitpfades auch mit kleinen Feilenlängen bis #10 erlaubt, die Rotation je nach Belastung der Feile auf sicherere Weise gesteuert. Dies reduziert das Risiko des Feilenbruchs und sorgt für eine größere Sicherheit bei der Behandlung. E-connect-S verfügt darüber hinaus über Auto-Slow-Down-Funktionen für die Drehmomentkontrolle sowie Auto-Stop-/Auto-Reverse-Funktionen. Der Mikroprofilkopf mit einem goldenen Innenstück ist mit einem Druckstastenmechanismus und einer speziellen autoklavierbaren Hygiene-/Isolierhülle ausgestattet und hat ein Flip-Display für Linkshänder.

Und was macht SMD-Dent in den Augen Ihrer Kunden zum Wahlanbieter?

Wir wissen um die besonderen Fähigkeiten und Ansprüche der Behandler hier in Deutschland und sehen uns als Partner auf Augenhöhe. Wir verbinden die Professionalität auf zahnmedizinischer Seite mit unserem Know-how und Service. Unsere historisch gewachsene Expertise zeigt sich in unseren Produkten und dem Sicherheitsver-

sprechen unserer Angebote. Zudem überzeugen wir mit erschwinglichen Preisen und können genau auf die individuellen Wünsche unserer Händler eingehen. Das heißt, wir können die Geräte in Design, Form und Funktionen an den Bedarf anpassen und damit die Praktikabilität bis ins letzte Detail ausschöpfen. Das ist ein Mehrwert von SMD-Dent, den kaum andere Hersteller in dieser Form bieten können.

Stichwort Zukunft: Was sind Ihre unmittelbaren Pläne für 2019? Bleibt der Fokus auf der Endodontie oder ziehen Sie auch andere Fachgebiete in Betracht?

Grundsätzlich wollen wir unsere Produkte und unseren Service auf dem deutschen Markt natürlich weiter etablieren, unseren bestehenden Kundstamm pflegen und ausbauen und in Sachen Endo-Innovationen Vorreiter bleiben. Das sind die übergreifenden Ziele! Denn wir sind überzeugt, dass unsere Produkte Behandler optimal unterstützen und das endodontische Arbeiten wirklich erleichtern. 2019 wollen wir dann weitere Produkte für die endodontische Behandlung vorstellen, die sich als Teile in unser komplettes Endo-System einreihen. Hierin liegt auch unser Alleinstellungsmerkmal: Wir bieten ein umfassendes Endo-System an, in das Kunden über einzelne Geräte einsteigen und dann upgraden können. Als Teil dieses Systems werden wir unter anderem ein neues Autoirrigationssystem auf den Markt bringen.

Unser Fokus bleibt auf der Endodontie, weil hier unsere klare Expertise und in dieser Spezialisierung unser großer Vorteil liegt und wir mit unserem Wissen und technischem Support einen entscheidenden Unterschied machen können! SMD-Dent steht für die moderne und effiziente Endodontie von heute und das soll – mindestens – auch so bleiben.

INFORMATION

SMD-Dent

Platanenstraße 96
13156 Berlin
Tel.: 030 92121022
www.smd-dent.com
www.eightteeth-endo.de



„rundum vorteilhaft“

www.busch-dentalshop.de

24 Stunden täglich



Nutzen sie unsere
wechselnden Monatsspecials



BUSCH & CO. GmbH
& Co. KG
D-51766 Engelskirchen

www.busch-dentalshop.de



Stefan Thieme

Dental Arctic Rally 8000: Abenteuer und Fortbildung 2019

FORTBILDUNG – INTERVIEW Die Dental Arctic Rally 8000 findet im Februar 2019 zum dritten Mal statt und lässt dabei Abenteuerherzen höherschlagen: 13 Länder in elf Tagen bei bis zu Minus 35 Grad Celsius mit einzigartigen Impressionen, spannenden Herausforderungen und coolen Aktivitäten. Zudem ermöglicht die Rally den fahrbegeisterten Zahnärzten, sich fachlich fortzubilden, wie Initiator Horst Weber im Gespräch verrät.



Herr Weber, im Januar 2019 startet die nächste Dental Arctic Rally 8000. Die Zahl 8.000 steht für die gefahrenen Kilometer?

Genau, wobei wir in 2019 durch einen Routenumbau auf mehr Kilometer kommen werden, vermutlich an die 8.500 Kilometer. Die Anreise- und Abreisekilometer der einzelnen Teilnehmer bzw. Fahrzeuge sind dabei noch nicht einkalkuliert. Die Startetappe beträgt circa 2.100 Kilometer und wird durchgefahren, dann geht es ganz entspannt in kleinen Tagesetappen mit circa 550 Kilometer pro Strecke weiter, damit auch genügend Zeit bleibt, sich

die Landschaft anzusehen oder Fotos bzw. Videos zu machen. Bei den letzten Touren hat sich einfach gezeigt, dass die Teilnehmer die atemberaubende Landschaft und die Lichter beim Sonnenuntergang genießen möchten. Die letzte Etappe ist dann wieder eine Strecke über Nacht.

Also hat sich an der Tour etwas geändert?

Ja. Wir haben nicht nur kleinere Tagesetappen mit mehr Zeit zum Verweilen, sondern auch eine völlig neue Strecke mit neuen Herausforderungen und Highlights geplant. Wir fahren durch insgesamt 13 Länder. Start ist Rostock, dann geht es durch Dänemark, Estland, Litauen, Lettland, Norwegen, Polen, die Slowakei, Schweden, Tschechien und Ungarn. Ziel-einlauf ist in Österreich. Den genauen Routenverlauf wollen wir noch nicht bekannt geben. Es soll spannend bleiben! Aber so viel ist verraten: Die Lofoten sind in 2019 dabei und wir fahren auf einer der schönsten Straßen der Welt: der Atlantikstraße ...



© Alexandru Nika/Shutterstock.com



Um welche Highlights handelt es sich genau?

Die Antlantikstraße bietet eine atemberaubende Sicht und ist durch ihre Straßenführung sicherlich einmalig. Stellenweise schlagen die Wellen bis auf oder gar über die Straße, das dürfte im Winter die Fahrer vor eine Herausforderung stellen. Die Atlantikstraße gehört zu den Top 10 der atemberaubendsten Straßen der Welt. Die Lofoten liegen auf der Route und natürlich wieder das Nordkap, das extra für die Dental Arctic Rally 8000 abgesperrt wird. Schwere Räumfahrzeuge werden die abgesperrte Straße extra für uns befahrbar machen, und im Konvoi geht es dann zum Kap, das wir ganz alleine genießen können. Helikopter laden hier zum Rundflug ein. Das ist sicherlich ein einmaliges Erlebnis! Außerdem besteht die Möglichkeit, eine Nacht im Eishotel/Iglu zu verbringen. Aber wir haben noch weitere Aktivitäten geplant.

Also, eine Rally mit Aktivitäten?

Ganz genau, wir wollen ja nicht nur im Auto sitzen, sondern auch Spaß und Vergnügen haben. Deshalb stellen wir in Lappland für drei Tage das Auto auf den Hotelparkplatz und widmen uns dem Vergnügen und den Fortbildungen. Geplant sind Ice-Carting, Hundeschlittenfahrt, Eisangeln, Fahrzeug-Geschicklichkeitstraining auf dem Eis und Wildbarbecue. Natürlich ist auch das Snowmobil wieder im Einsatz, aber vorher muss man erst den Führerschein machen. Doch wir haben nicht nur Aktivitäten eingebaut, sondern auch einige Herausforderungen, für die die Teilnehmer Punkte erhalten.

Aber keine Punkte sammeln für Flensburg?

Nein! Auf keinen Fall. Genau im Gegenteil. Das ist zwar eine Rally, aber wir fahren nicht auf Zeit. Genau das wollen wir nicht! Die Strecke ist so interessant und bietet, sofern das Wetter mitspielt, atemberaubende Aussichten, dass einige Teilnehmer zum wiederholten Mal an der Rally teilnehmen. Es ist quasi eine Schnitzeljagd: Die Teilnehmer erhalten in regelmäßigen Abständen eine Aufgabe, die zu lösen ist. Zum Beispiel sind auf einem Parkplatz Pylonen aufgestellt und der Fahrer darf nur im Rückwärtsgang den Parcours fahren, auf Eis oder Schnee wohlgehemmt. Oder die Teilnehmer müssen bei circa Minus 30 Grad Celsius eine Eiskugel bilden und erhalten dazu ein Seifenblasengerät und Zucker. Außerdem muss man sich teilweise auch die Koordinaten, die zum nächsten Etappenziel führen, erarbeiten. Zudem gibt es noch Spontanaktivitäten und Herausforderungen neben der Straße. Mehr möchte ich aber nicht verraten.

Apropos „neben der Straße“: Gab es schon mal einen Unfall?

Ja. Generell muss man sagen, dass Gefahren da sind. Die Strecke führt teilweise durch wunderschöne Naturlandschaften und Wälder, da könnte jederzeit plötzlich aus dem Nichts ein Rentier auftauchen. Ebenso muss man mit Schneeverwehungen rechnen. Aber alle Teams werden gründlich eingewiesen, auch bei den Aktivitäten, wie zum Beispiel dem Snowmobil. Wir starten in 2019 die dritte Tour, und bei der letzten Tour gab es zum ersten Mal gleich zwei Unfälle. Eine Teilnehmerin fuhr mit dem Snowmobil und konnte es nicht lassen, trotz Warnung in der Einweisung, ein Selfie zu schießen. Sie fuhr also geradewegs auf einen Baum zu und prallte ungebremst, aber ins Handy lächelnd gegen die mächtige Tanne. Auf den ersten Blick sah das schrecklich aus, aber nach ärztlicher Behandlung im Krankenhaus konnte die Patientin nach wenigen Stunden wieder entlassen werden. Das Snowmobil hat nur noch Schrottwert und das Handy mit dem Selfi liegt irgendwo im Schnee vergraben. Dann gab es leider noch einen weiteren Unfall, bei dem ein neuer VW T6 ungefähr 20 Kilometer vor dem Etappenziel am Straßenrand lag.

Das Auto ist umgekippt?

Richtig. Es war nach 20 Uhr, als mich die Meldung erreichte. Einige Teilnehmer waren schon am Tagesziel und tranken gemütlich im Hotel ein Bier. Der Fahrer des T6 wollte einem entgegenkommenden Laster ausweichen und ist wohl etwas zu weit rechts gefahren und hat dann plötzlich gebremst. Das ging natürlich nicht gut. Das Fahrzeug drehte





JETZT ANMELDEN FÜR DIE DENTAL ARCTIC RALLYE 2019!



sich und ist, bedingt durch eine leichte Böschung am Fahrbahnrand, umgekippt. Alle drei Insassen konnten unverletzt mit einem Schrecken das Fahrzeug verlassen. Als in der WhatsApp-Gruppe die Nachricht verbreitet wurde, hielt jeder Rallye-Wagen an, um zu helfen, und einige Teilnehmer, die im Hotel oder bereits so gut wie vor dem Hotel waren, kamen auch zu Hilfe. Das war großartig und zeigt den Zusammenhalt und Teamgeist der Gruppe. So konnten wir ohne Abschleppdienst das Fahrzeug bergen. Ein Seitenspiegel war abgerissen und eine kleine Delle zu sehen, sonst nichts. Am Abend gab es dann nach dem Fortbildungskurs für alle als Dank zwei Runden Gin Tonic vom Fahrer spendiert, das Nationalgetränk der Reise.

Abends werden also auch Punkte gesammelt?

Ja, Fortbildungspunkte. Am Abend finden nach dem gemeinsamen Abendessen die Fortbildungen für Ärzte und Interessierte statt. Täglich für 90 Minuten werden jeweils zwei Themen von den Teilnehmern vorgetragen und so eine Fortbildung auf Gegenseitigkeit durchgeführt. Die Referenten sind also gleichzeitig die Teilnehmer. Danach ist Ausklang an der Bar, open end. Am Ende der Reise erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat über ihre gesammelten Fortbildungspunkte, und am Zielort fahren wir im Konvoi durch St. Anton, wo die Siegerehrung der Teams im Rahmen der Eröffnung des Symposiums mit Publikum und anschließendem Büfett stattfindet.

Wie sieht es mit dem Reisepreis aus?
Der ist geblieben: 2.499 Euro pro Person. Im Reisepreis sind Hotelübernachtung mit Frühstück, sämtliche Aktivitäten und ein gemeinsames Abend-

essen, nämlich das Wildbarbecue, enthalten. Nicht im Reisepreis enthalten ist das Starthotel in Rostock, das Zielhotel in St. Anton, der Heliflug am Nordkap, Fäh- und Mautgebühren sowie circa 1.100 Euro Benzinkosten. Die Abendmahlzeiten versuchen wir über Sponsorengelder zu finanzieren. Da möchte ich an dieser Stelle auf die Homepage www.dental-arctic.de verweisen.

Kann man mit jedem Fahrzeug an der Arctic Rally teilnehmen?

Im Prinzip ja. Letztes Jahr war unter anderem ein 14 Jahre alter Volvo dabei und ein kleiner Suzuki, die ohne Probleme die Tour gemeistert haben. Es kommt ja nicht auf die Schnelligkeit an, der Weg ist das Ziel. Also gute Winterreifen, einen gefüllten Reservekanister und Schneeketten sollte man dabei haben, eine Standheizung wäre von Vorteil. Die Fahrzeuge werden von uns mit einem GPS-Tracker-Sender ausgestattet und können live sowohl auf der Homepage als auch von jedem Teilnehmer über Track-Jack beobachtet werden, der über den Zugangslink verfügt. So kann auch das Organisationsteam die Fahrzeuge im Blick behalten und gegebenenfalls eingreifen, wenn jemand von der Route abkommt. Bei der letzten Tour konnten wir so erkennen, dass ein Fahrzeug geradewegs auf die russische Enklave Kaliningrad zusteuerte. Das war sicher laut Navi der kürzeste Weg, aber ohne Visum nicht von Vorteil.

Und was sollte der Reisende im Gepäck haben?

Auf jeden Fall warme Unterwäsche, sehr gute Winterschuhe, Winterjacke, Handschuhe und unbedingt eine warme Mütze. Für die Outdooraktivitäten werden die Teilnehmer, wenn wir

drei Tage vor Ort stehen, eingekleidet. Aber trotzdem empfehle ich eine Skihose zum Drüberziehen, wenn man für längere Zeit das Auto verlässt. Wichtig sind Fotokamera und Handy. Um die Polarlichter zu fotografieren, empfehle ich eine Spiegelreflexkamera mit Langzeitbelichtung.

Mit welchen Temperaturen ist zu rechnen?

Die Temperaturen an den Lofoten bzw. an der Küste mit circa Minus 20 Grad Celsius sind gar nicht so tragisch. Aber je weiter man in das Landesinnere kommt, desto kälter wird es. Da ist dann stellenweise auch mal mit circa Minus 40 Grad Celsius zu rechnen. Unser gemessener Rekord lag im Jahr 2016 bei circa Minus 45 Grad Celsius bei klarer Sicht auf die Polarlichter. Das war schon beeindruckend.

Also ist die Dental Arctic Rally eine coole Reise für Abenteurer?

Richtig. Eine Fortbildungsreise mit atemberaubenden Impressionen, vielen Aktivitäten und Fortbildungskursen. Das gesellige Beisammensein lädt außerdem zum fachlichen Austausch der Teilnehmer untereinander ein. Hier gibt es kein Konkurrenzdenken, die Teilnehmer kommen aus ganz Deutschland und angrenzenden Ländern. Man kann also sagen, dass man auf dieser außergewöhnlichen Fortbildungsreise viele unvergessliche Eindrücke und Erfahrungen sammelt.

Kann man sich noch anmelden?

Ja, die Teilnehmerzahl ist begrenzt, aber einige Plätze stehen noch zur Verfügung.

INFORMATION

Mehrwert GmbH Kempen

Geschäftsführer Horst Weber
Siebenhäuser 7a, 47906 Kempen
www.dental-arctic.de



Infos zum Autor

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

Digitale Poster-Präsentation

DGZI zum Jahreskongress: Höchst modern und user friendly



Die Arbeiten der Teilnehmer am Forschungspreis der DGZI, Implant Dentistry Award (IDA), werden auf dem Internationalen Jahreskongress der DGZI, der am 28. und 29. September in Düsseldorf stattfindet, erstmals internetbasiert, auf der Basis der Digitaler Poster-Präsentation zugänglich sein. Mit der Nutzung dieser neuartigen Technologie erweist sich die DGZI als absoluter Trendsetter bei der modernen Wissenschaftskommunikation.

Vorbei sind die Zeiten der stiefmütterlichen Poster-Ecke auf Kongressen, die viel Arbeit von den Autoren verlangte und wenig Aufmerksamkeit bei den Kongressteilnehmern brauchte. Die DGZI präsentiert im Rahmen ihres Zukunftskongresses erstmals in ihrer Poster-Lounge die Posterarbeiten digital. Diese völlig neue Dimen-

sion der digitalen Präsentation von wissenschaftlichen Postern ist internetbasiert und interaktiv. Die Teilnehmer können sich die Poster an Poster Präsentern oder an speziellen Arbeitsplätzen mit Touchscreens anschauen. Natürlich ist es auch möglich, sich die Poster über Smartphones oder Tablets anzuschauen. Die Poster sind über ein Inhaltsverzeichnis oder die Suchfunktion schnell zu finden. Jedes Poster verfügt über ein eigenes Mediacenter für Bilder und Videos in besonderer Qualität. Die Ausschreibung der Teilnahme an der Poster-Präsentation erfolgte öffentlich. Unter den Poster-Autoren wählt derzeit eine Fachjury die Preisträger für den Implant Dentistry Award (IDA) der DGZI aus. Die drei Erstplatzierten sowie die Plätze 4 bis 8 stellen ihre Poster dann auch im Rahmen eines Poster-Podiums beim Jahreskongress der DGZI vor. An die Präsentation der Sieger-Poster schließt sich die Verleihung des Implant Dentistry Award (IDA) an. Die Digitale Poster-Präsentation ist über den gesamten Kongresszeitraum geöffnet bzw. die Poster können vor, während und auch nach dem Kongress digital angesehen werden.

Unter dem Link dpp.oemus.com/event/dgzi-2018 ist das Angebot über den Kongress hinaus einfach und bequem nutzbar.



OEMUS MEDIA AG
Tel.: 0341 48474-308
www.dgzi-jahreskongress.de
Infos zur Fachgesellschaft

exocad Insights 2018

Erster internationaler Kongress für Zahntechniker und Zahnärzte

Das weltweit renommierte Softwareunternehmen exocad veranstaltet am 19. und 20. November 2018 in Darmstadt ein globales Event für Zahntechniker und Zahnärzte. Mit exocad Insights, das auf 500 Teilnehmer limitiert ist, spricht exocad die Anwender digitaler Technologien in Laboren und Praxen an, um ihnen gemeinsam mit 24 Partnerunternehmen die neuesten Entwicklungen und unzähligen Möglichkeiten der digitalen Verfahren zu präsentieren. International anerkannte Experten und Spezialisten im Bereich digitaler Workflow stellen Lösungen rund um die Software von exocad vor – vom Scan, über die digitale Konstruktion bis zur Fertigung. Die Teilnehmer erleben die Vorteile eines offenen Systems und tauchen noch tiefer in die unübertroffene Flexibilität und Designfreiheit der exocad-Softwarelösungen ein. Zu den internationalen Referenten des ersten Veranstaltungstags werden gehören: Uli Hauschild (Italien), Dr. Jan Hajtó (Deutschland), Waldo Zarco Nosti (Spanien), Michael Anger (Deutschland),



Vanik Kaufmann (Schweiz), Larry Bodony (USA) und Dr. Henning Beck (Deutschland). Der zweite Tag steht dann im Zeichen des praktischen Softwareeinsatzes. Hier erhalten die Teilnehmer in den kurzen Shows der exocad-Partner Amann Grrbach, Align Technology, Medit, Shining 3D, CIM System, Elos Medtech, imes-icore, Nobil-Metal und smart optics konkrete Einblicke in die jeweilige Technologie des Herstellers, jeweils in Kombination mit exocad Software-Anwendungen.

In den „Special Case Software-Sessions“ lernen die Anwender von den internationalen exocad Software-Experten die Leistungsfähigkeit zum Beispiel von DentalCAD, ChairsideCAD und exoplan in einer neuen Tiefe kennen.

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.exocad.com/de/insights/

Quelle: www.exocad.com

Event

Die Interdentale: Neues Veranstaltungsformat für junge Zahnmediziner



mierte Größen aus verschiedensten Bereichen der Zahnmedizin, unter ihnen zum Beispiel Prof. Dr. Michael J. Noack von der Uniklinik Köln oder Dr. Nele Kettler vom Institut der Deutschen Zahnärzte (IDZ). Das Event, für das bis zu 15 Fortbildungspunkte vergeben werden, findet im neuen DMG Dental Training Center statt. Am Freitagabend wird auf der offiziellen Interdentale-Party im „Alten Mädchen“ in den Hamburger Schanzenhöfen gefeiert.

Frühes Anmelden empfiehlt sich, da die Teilnehmerzahl auf maximal 100 Personen begrenzt ist.

Mehr Infos und Anmeldung unter: www.interdentale.de

Mit der ersten Interdentale am 19. und 20. Oktober in Hamburg wird jungen Zahnmedizinern ein ganz neues Veranstaltungsformat angeboten. Initiiert von DMG, Philips, BEGO, Meisinger und Hu-Friedy bietet die zweitägige Veranstaltung im exklusiven Rahmen ein abwechslungsreiches Programm für Assistenz Zahnärzte, Praxisgründer und Studenten in den klinischen Semestern. Die Teilnehmer erwarten eine interaktive Mischung aus Theorie und Praxis – in Form von Vorträgen, Get-togethers und Workshops. Die Referenten sind renom-



DMG

Tel.: 040 84006-0
www.dmg-dental.de

Infos zum Unternehmen

Online-Weiterbildung

Webinare für die Zahnarztpraxis



Webinare stehen hoch im Kurs. Dies hat PERMADENTAL veranlasst, sein Fortbildungsangebot erneut zu erweitern und noch in diesem Jahr drei hochaktuelle Fortbildungswebinare anzubieten: 1) **Respire Schnarchschiene:** Webinar am 17. Oktober 2018. Referent und Zahntechniker Patrick Oosterwijk vermittelt die theoretischen Grundlagen des Schnarchens und der Schlafapnoe und zeigt die Möglichkeiten einer Therapie mit Protrusionsschienen auf. Das breite Angebot an Schnarchschiene von Respire Medical (Whole You™, Mitsui Chemical) ermöglicht es Zahnärzten, Kieferorthopäden und Schlaflaboren, für fast jede Indikation die richtige Protrusionsschiene zu finden. 2) **Korrekte Dokumentation und Abrechnung zur Vermeidung**

von Honorarverlusten bei Implantatfällen: Webinar am 24. Oktober 2018. Zu dieser digitalen Live-Fortbildung lädt PERMADENTAL Zahnärzte, Praxismanager und Abrechnungsexperten ein: Vera Koller, fachkundige CAMLOG-Seminar Dozentin, überzeugt mit relevanten Informationen und gut umsetzbaren Hinweisen zur Vermeidung von Honorarverlusten bei implantatprothetischen Versorgungen. 3) **Bleaching – Durchführung Abrechnung:** Webinar am 14. November 2018. Bleaching in der Zahnarztpraxis heißt für Patienten optimale Beratung und Behandlung. Aber ist Bleaching auch für die Zahnarztpraxis optimal? Referentin und berufserfahrene ZMV Jana Brandt stellt nicht nur die Bleaching-Leistung in den Mittelpunkt, sondern

auch deren optimale Abrechnung und Themen wie: Aufklärung und Dokumentation, Abgrenzung als kosmetische Leistung und der dafür erforderliche Vertrag; Kommunikation mit dem Labor und Behandlungsablauf mit Erläuterung der GOZ-Positionen sowie Betreuung und Nachsorge – Berechnung via GOZ.

Weitere Informationen unter:
www.permadental.de/veranstaltungen/

PERMADENTAL GmbH

Tel.: 0800 7376233
www.permadental.de

Sedierung

Kurse und Online-Fortbildung zur Lachgassedierung



Die sichere und effiziente Methode der Lachgassedierung ist einfach zu erlernen. Vorgeschieden ist eine 14-stündige Fortbildung mit von Fachgesellschaften festgelegten Kursinhalten. Seit Herbst 2017 steht die etablierte Lachgasfortbildung des Instituts für dentale Sedierung in Kooperation mit dem Dental Online College auch als Online-

Kurs mit einem Präsenztage zur Verfügung. Bewusst setzt das Institut neben dem Online-Angebot auch 2019 weiter auf die zweitägigen Präsenzkurse. „Uns ist es wichtig, weiter beide Lernformen anzubieten, denn sie sprechen unterschiedliche Lern-typen an. Der Online-Kurs wurde sehr gut angenommen, aber die hohe Zahl der Kurs-

teilnehmer, die weiterhin einen unserer 2-Tages-Präsenzkurse besuchen, zeigt, dass der Bedarf nach wie vor groß ist“, erklärt der Institutsleiter Dr. Mathers. Ob online oder vor Ort, Zahnärzte sollten sich stets im Vorfeld absichern, dass die Fortbildung sich nach den vorgeschriebenen Standards richtet. Nur, wenn man die Methode wirklich beherrscht, kann man sie auch effizient und sicher in den Praxisalltag einbauen. Vor allem aber sichert eine qualifizierte Ausbildung den Zahnarzt forensisch ab. Als einziger Anbieter hat das Institut für dentale Sedierung | Dr. Mathers in Köln das gesamte Portfolio der Sedierungstechniken im Kursprogramm. In verschiedenen Seminaren erlernen Zahnärzte neben dem professionellen Umgang mit Lachgas auch die orale und intravenöse Sedierung.

Institut für dentale Sedierung
Dr. Frank G. Mathers

Tel.: 0221 1694920
www.sedierung.com

Sulkuseröffnung

ACTEON unterstützt DGDOA für eine optimierte digitale Abformung

Am 26. und 27.10.2018 findet in Düsseldorf die 4. Jahrestagung der Deutschen Gesellschaft für digitale orale Abformung (DGDOA) statt. Auf Wunsch vieler Mitglieder befasst sich die diesjährige Veranstaltung vor allem mit der praktischen Umsetzung der digitalen Verfahrenskette in verschiedenen Bereichen der Zahnmedizin. Sie setzt sich zum Ziel, dem Praktiker wertvolle Tipps und Tricks für den Praxisalltag bei der Wahl und im Umgang mit den technischen Komponenten der digitalen Abformung mitzugeben. Doch nicht zuletzt hängt die Präzision einer digitalen Abformung von der trockenen und ausgedehnten Weichgewebemanschette ab, die die Präparationsgrenze freilegt. ACTEON als Erfinder und Hersteller der Retraktionspaste EXPASYL® ist deshalb der ideale Partner der Jahrestagung. EXPASYL® ermöglicht eine schonende Eröffnung des Sulkus sowie eine zuverlässige Hämostase und ist somit ein wesentlicher Bestandteil des Präparationsprotokolls vor der Aufzeichnung der optischen Daten. Als Premiumpartner der Tagung präsentiert ACTEON die Retraktionspaste direkt vor Ort und gibt Anwendern und Interessierten gern Auskunft über ihre Vorteile bei der digitalen Abdrucknahme.



ACTEON Germany GmbH • Tel.: 0211 169800-0 • www.acteongroup.com

Infos zum Unternehmen

Weiterbildung

3M Health Care Academy bot Abformtraining



Eine Auffrischung ihres Wissens zu relevanten Themen rund um die Abformung und Informationen zu Neuentwicklungen erhielten die Teilnehmer der 3M Abformakademie Ende Juni 2018 in Dortmund. Neben einem informativen Fachvortrag testeten die Teilnehmer verschiedene Abformtechniken mit Abformmaterialien von 3M und erlebten eine kurzweilige Stadiontour. ZA Dennis Becker (Minden) präsentierte eine ausgewogene Mischung aus Grundlagenwissen, Erfah-

rungswerten und relevanten Studienergebnissen, unterstützt durch umfassendes Bildmaterial aus dem Praxisalltag. Danach hatten die Teilnehmer die Gelegenheit, an Arbeitsstationen einen Teil der vermittelten Tipps und Tricks praktisch umzusetzen, zum Beispiel mit dem neuen 3M Impregum Super Quick Polyether-Abformmaterial. Zu genau diesem Produkt können sich Interessierte am 28. September in der JEVER FUN SKIHALLE Neuss eingehend informieren. Es wird unter

anderem erläutert, wie die Einführung einer neuen Polyether-Generation in das digitale Zeitalter passt. Referent Prof. Dr. Bernd Wöstmann (Gießen) gibt zudem wertvolle wT Tipps zu der Standardisierung von Workflows, der korrekten Auswahl von Abformverfahren und -techniken und der Vermeidung von Abformfehlern. ZTM Jürgen Sieger (Herdecke) widmet sich schwerpunktmäßig dem Thema Modellherstellung und beleuchtet, worauf es ankommt, wenn eine konventionelle Abformung für den CAD/CAM-Prozess genutzt werden soll. Einladungsflyer und Anmeldeformular für die Veranstaltung in Neuss werden bei Interesse per E-Mail zugesandt. Bitte kontaktieren Sie 3M telefonisch unter **0800 2753773** oder per E-Mail **info3mespe@mmm.com**

3M Deutschland GmbH

Tel.: 08152 700-1777
www.3M.de/OralCare

ANZEIGE

Mut zur Lücke. TePe: Gut zur Lücke.



TePe EasyPick™
Ideal für unterwegs und
zwischen durch

TePe Interdentalbürsten
Für die tägliche gründliche
Reinigung

Mit **TePe** haben Ihre Patienten gut lachen.

Effektiv, schonend und mit Zahnärzten entwickelt: Die qualitativ hochwertigen Interdentalprodukte von TePe sind die optimale Lösung für die tägliche Pflege der Zahnzwischenräume. Das Ergebnis: Eine bessere Mund- und Allgemeingesundheit – und rundum zufriedene Patienten.

tepe.com/gutzurluecke



TePe®



Dr. Angela Gusiyska

© Catalin Petolea/Shutterstock.com

Orthograde apikale Einbringung eines MTA-Plugs

FACHBEITRAG Die ursprüngliche Position und Größe des kleineren Foramen apicale sollten nach chemomechanischen endodontischen Verfahren aufrechterhalten bleiben. Wenn die apikale Konstriktion durchbrochen und verlagert wird, so werden die Reinigungsverfahren beeinträchtigt und es wird deutlich schwieriger, die Obturation gut auszuführen.

Eine apikale Wurzelresorption ist ein pathologischer Zustand der Entzündungsreaktion, der sich durch die Prozesse der Zahnzement- und/oder Dentindepletion auszeichnet, welche auf die Aktivität resorptiver Zellen, der sogenannten Dentoklasten (einer Unterklasse der Osteoklasten), zurück-

zuführen sind.¹⁻³ Die Behandlung der apikalen Resorptionsprozesse erfolgt meist durch Beseitigung der Pulpa und des Granulationsgewebes sowie durch Unterbrechung der Blutversorgung dieses Gewebes, die zur Entwicklung resorptiver Zellen erforderlich ist. In vielen Fällen einer unvollständigen Wurzel-

kanalbehandlung kommt es zu resorptiven Veränderungen im apikalen Bereich. Eine der größten Herausforde-

Abb. 1: Anfänglicher röntgenologischer Status von Zahn 46. **Abb. 2:** Kontrollaufnahme zur Prüfung der Entfernung eines frakturierten Wurzelkanalfüllers (Lentulo).

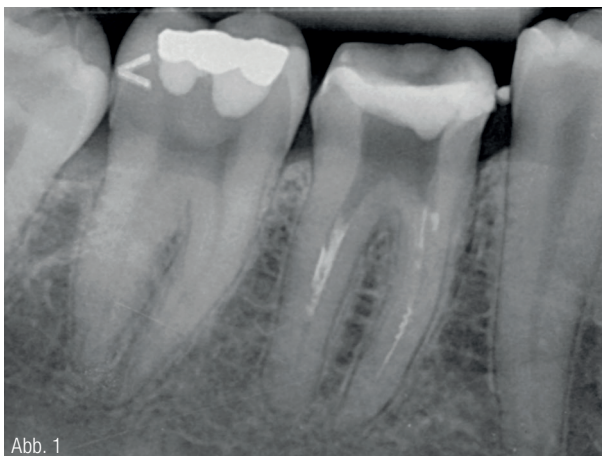


Abb. 1

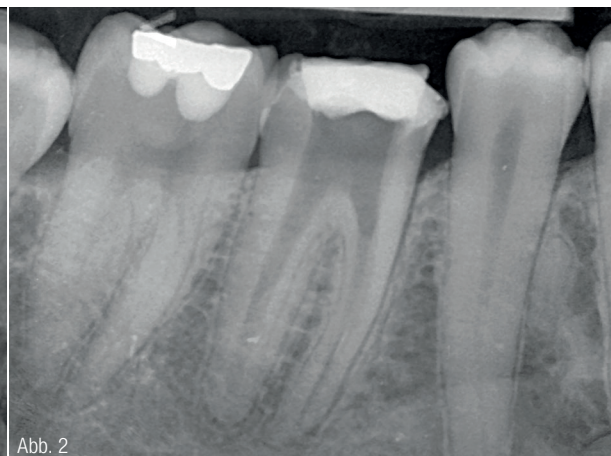


Abb. 2

für schmerzfreie Injektionen

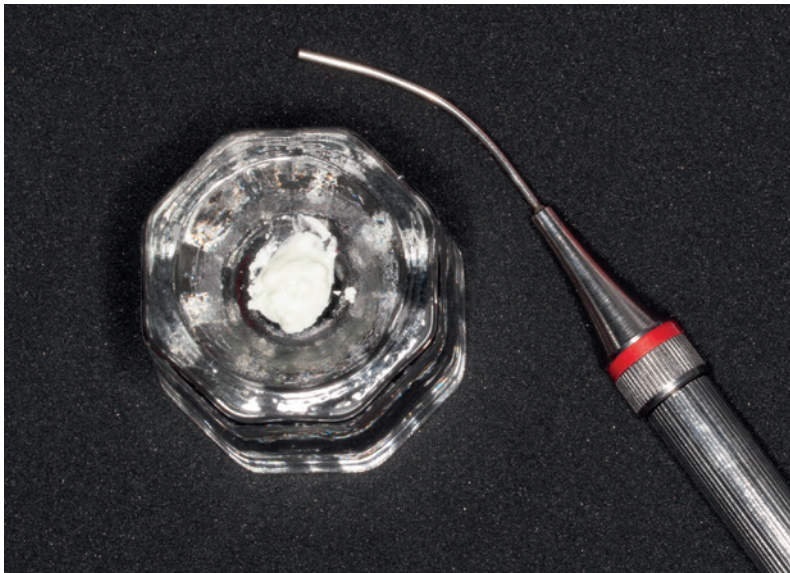


Abb. 3: MAP-Systemträger mit vorbereitetem MTA.

rungen in der endodontischen Behandlung von Zähnen mit offenen Apices aufgrund von Resorption besteht darin, das Debridement, die Kanaldesinfektion und den darauffolgenden Verschluss des Wurzelkanalraums effektiv durchzuführen. Ausschlaggebend ist die Bildung eines apikalen Stopps oder einer apikalen Barriere, auf die der Sealer und das Guttapercha aufgebracht werden können, wobei eine Überstopfung vermieden wird.^{4,5} Mineral Trioxid Aggregat (MTA) ist ein zuverlässiges Material, das biokompatibel ist und gute Dichtungseigenschaften aufweist, die Gelegenheiten zur Regeneration der periapikalen Gewebe wie Wurzelhaut, Knochen und Zahnzement bieten.⁵⁻⁸

Dank dieser Eigenschaften ist MTA ein geeignetes Material zur Verwaltung des Verschlusses des apikalen Bereichs bei Resorption und ohne physiologische Konstriktion. Im vorliegenden Fallbericht geht es um eine Neubehandlung eines Unterkiefermolars, die durch mangelnde Konstriktion und ein frakturiertes endodontisches Instrument erschwert wurde.

Fallbericht

Eine 34-jährige Patientin wurde zur endodontischen Behandlung von Zahn 46 aufgrund eines frakturierten endodontischen Instruments in der mesialen Wurzel überwiesen, das auf der anfänglichen Röntgenaufnahme sichtbar war (Abb. 1). Die Hauptbeschwerde der Patientin war ein geringfügiger Schmerz im hinteren rechten Unterkieferbereich beim Kauen. Sie gab an, dass vier Jahre zuvor am selben Zahn eine Wurzelkanalbehandlung durchgeführt worden war. Darüber hinaus gab es keine relevante medizinische Vorgeschichte.

Ausgehend von den klinischen und röntgenologischen Befunden wurde eine Wurzelkanalbehandlung eingeleitet. Ein Kofferdam wurde angelegt und für den Zugang zum Zahn war keine Anästhesie erforderlich. Die Crown-down-Aufbereitung wurde für eine orthograde endodontische Behandlung

Abb. 4: Obturation der mesialen Kanäle und ein 5 mm großer apikaler MTA-Plug distal. Abb. 5: Kontrollaufnahme nach der abschließenden Obturation.

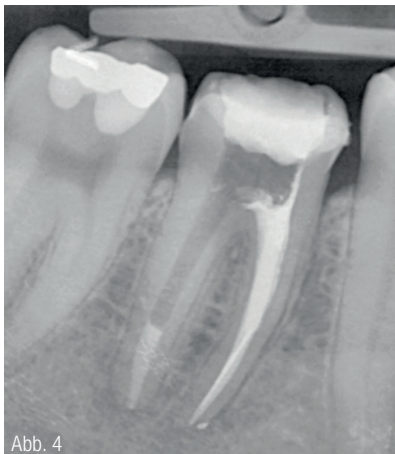


Abb. 4

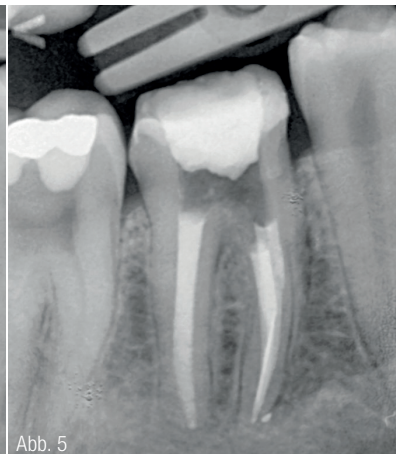


Abb. 5



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

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



reddot award 2014
winner

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



RØNVIG Dental Mfg. A/S

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

www.ronvig.com

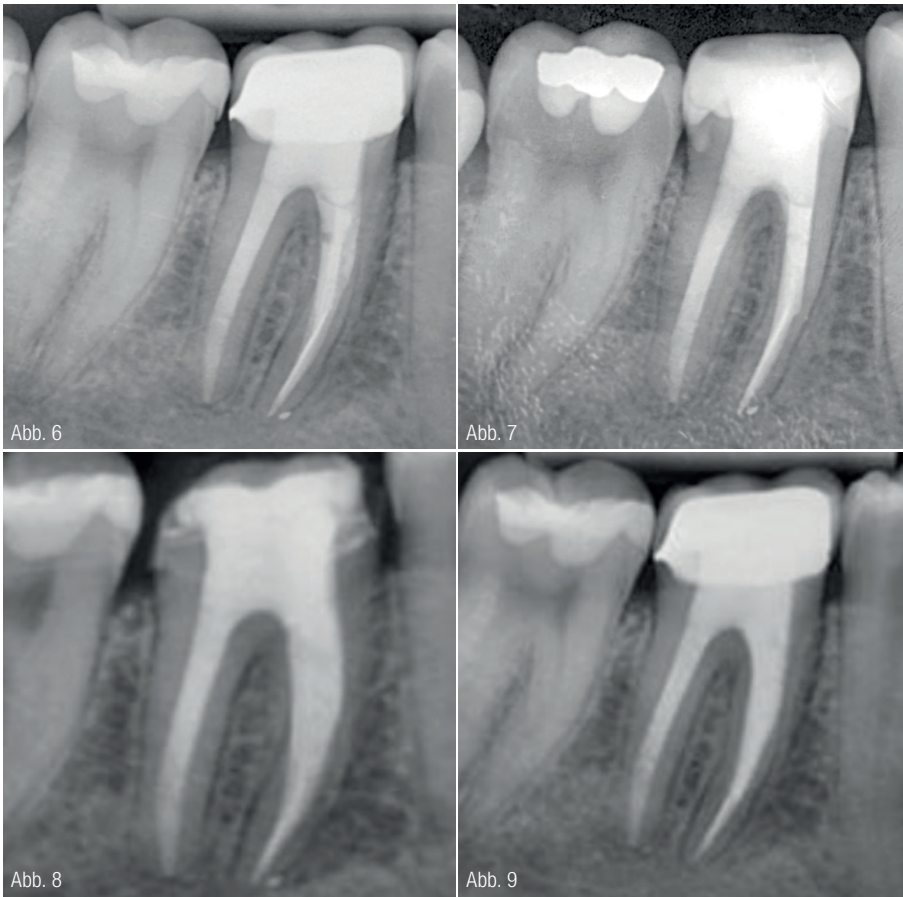


Abb. 6: Kontrollaufnahme nach einem Monat.
 Abb. 7: Kontrollaufnahme nach drei Monaten.
 Abb. 8: Kontrollaufnahme nach sechs Monaten.
 Abb. 9: Kontrollaufnahme nach einem Jahr.

distalen apikalen Bereichs. Die Behandlung wurde mit einer Krone endgültig abgeschlossen. Nach einem Jahr wurde die Patientin erneut einbestellt. Der Zahn erwies sich als symptomfrei. Es wurde keine Aufbissempfindlichkeit beobachtet. Die periapikale Röntgenaufnahme zeigt ein zufriedenstellendes Bild (Abb. 9).

Erörterung

Nicht jeder resorptive Prozess im apikalen Bereich kann auf einer anfänglichen periapikalen Röntgenaufnahme beobachtet werden. In diesem Fall wurde nur eine Verdickung der Wurzelhaut entdeckt und der resorptive Prozess im apikalen Bereich klinisch erfasst und aufgrund der Überlagerung der Strukturen mit endodontischen Instrumenten vermessen. Der dreidimensionale Verschluss des endodontischen Raums ist eines der Hauptziele der Wurzelkanalbehandlung und zur Verhinderung von apikalen und koronalen Lecks unverzichtbar.⁸ Eines der Merkmale eines Biomaterials ist die Fähigkeit, eine apatitähnliche Schicht auf der Oberfläche zu bilden, wenn es mit physiologischen Flüssigkeiten in vivo oder mit einer simulierten Körperflüssigkeit in vitro in Kontakt kommt. MTA ist ein bioaktives Material, das vor allem aus Tricalciumsilikat besteht. Wissenschaftliche Untersuchungen haben aufgezeigt, dass MTA verschiedene Ionen freisetzen kann, die zur Bildung von Hartgewebe führen können.^{4,9} MTA bietet einige Vorteile, darunter seine physikalischen Eigenschaften, die eine Expansion während der Befestigung gewährleisten, was die Dichtheit begünstigt, sowie die biologischen Eigenschaften von Calciumhydroxid.^{10,11} MTA bildet im Kontakt mit Wasser Calciumoxid, welches dann bei Kontakt mit Gewebeflüssigkeiten Calciumhydroxid bildet und denselben Reparaturvorgang im Gewebe auslöst.¹² In einigen jüngeren Studien wurde der Erfolg von MTA als apikale Barriere gemeldet, mit Quoten von 76,5 bis 91,0 Prozent.^{13,14} Die antimikrobielle Aktivität von MTA scheint mit der Anhebung des pH-Werts in Verbindung zu stehen. Tor-

durchgeführt. Der mesiobukale Kanal wurde mit einer 0,06 C-Feile eröffnet, das frakturierte Instrument unter Vergrößerung mit einem Operationsmikroskop (16x, Zeiss) entfernt, und eine Kontrollaufnahme angefertigt (Abb. 2).

Die Wurzelkanäle wurden gereinigt sowie mit rotierenden ProTaper-Instrumenten geformt (Dentsply Maillefer) und die mesialen Kanäle wurden bis F3 aufbereitet. Alle Kanäle wurden reichlich mit 5,25 Prozent Natriumhypochlorit und 17 Prozent EDTA gespült. Danach erfolgte eine Spülung mit 0,9 Prozent Salzlösung, um alle Rückstände von Hypochlorit und EDTA zu beseitigen. Blutungen und Exsudat aus der apikalen Region des distalen Kanals wurden während der Instrumentierung beobachtet, was auf eine Exteriorisierung der Resorption hindeutete. Die Kanäle wurden mit saugfähigen Papierspitzen getrocknet und Calciumhydroxidpaste (ApexCal, Ivoclar Vivadent) wurde als medikamentöse Einlage in die Kanäle eingelegt, gefolgt von einer vorübergehenden Versorgung mit Glasionomerzement.

Die Calciumhydroxidpaste wurde zehn Tage später entfernt. Die gesamte Beseitigung der Paste von den Wurzelkanalwänden wurde durch passive ultraschallgestützte Spülung und mit 10 Prozent Zitronensäure unter Verwendung einer endodontischen Spitze (ESI, EMS) zur präziseren Reinigung

erreicht. Unter Berücksichtigung des Umfangs der apikalen Wurzelresorption wurde beschlossen, einen orthograden MTA-Verschluss des distalen Kanals vorzunehmen, um die Resorption zu stoppen. Das Material wurde mit dem MAP-Systemträger (Produits Dentaires; Abb. 3) mithilfe eines 5 mm großen apikalen Plugs in die Kanäle eingebracht und vertikal mit einem Handpluggler kondensiert. Nach röntgenologischer Überprüfung der Präzision des apikalen Plugs (Abb. 4) und Verstreichen einer Abbindezeit wurden der gesamte Kanal und die mesialen Kanäle mit TotalFill BC (FKG Dentaire; Abb. 5) verschlossen. Die Öffnungen wurden adhäsiv verschlossen, der Zahn endgültig mit lichthärtendem Komposit restauriert und für eine Überkronung vorbereitet.

Die Patientin wurde nach einem Monat (Abb. 6), drei Monaten (Abb. 7) und sechs Monaten (Abb. 8) für eine klinische und röntgenologische Nachuntersuchung einbestellt. Bei der klinischen Untersuchung erwies sich Zahn 46 funktional, ohne Aufbiss- oder Druckempfindlichkeit. Der Zahn zeigte normale physiologische Beweglichkeit und keine Zahnfleischtaschen beim Sondieren. Die periapikalen Röntgenaufnahmen zeigten eine zufriedenstellende periapikale Knochendichte ohne Anzeichen von periapikalen Aufhellungen und keinem weiteren Fortschritt des Resorptionsprozesses im Umfeld des

binejad et al. haben einen anfänglichen pH-Wert von 10,2 für MTA beobachtet, der in drei Stunden auf 12,5 anstieg; und bekanntlich kann ein pH-Wert von 12,0 die meisten Mikroorganismen abtöten, darunter auch *Enterococcus faecalis*.¹⁵ Wenn es einen offenen Durchgang zwischen dem Wurzelkanal und dem Parodontium gibt, muss dieser verschlossen werden, um Bakterien-Leakage zu verhindern. Dieser Sealer sollte biokompatibel sein und die Regeneration der periapikalen Strukturen des Zahnhalteapparats begünstigen.¹⁶

Das apikale Niveau der Wurzelkanalaufbereitung und der Rand der Obturation werden in der Literatur seit mehreren Jahrzehnten diskutiert. Sealer für den Wurzelkanalraum in Fällen fortgeschrittener Resorption wurden ebenfalls umfassend untersucht. Daher gelten die Ausarbeitung und Aufrechterhaltung eines dichten Verschlusses als wichtige Voraussetzung zur Verbesserung des Ergebnisses einer Wurzelkanalbehandlung. Bei Fehlen einer physiologischen Verengung wird das Erreichen von zufriedenstellenden frühen und späten Behandlungsergebnissen zu einer wahren Herausforderung. Dabei ist nämlich das Überstopfen von nekrotischem, entzündetem Material bei der Aufbereitung des endodontischen Raums oder das Überstopfen des Sealers beim Verschließen des Wurzelkanals wahrscheinlicher.

Die Anwendung von Calciumhydroxidpaste als medikamentöse Einlage wird laufend diskutiert. Einige Arbeiten haben aufgezeigt, dass die Überreste von Calciumhydroxid auf den Dentinwänden keine signifikante Auswirkung auf die MTA-Mikroleakage hatte.¹⁷ Im Gegensatz dazu sind andere Arbeiten zu dem Schluss gelangt, dass die Rückstände reagieren und Calciumcarbonat bilden, was den apikalen Verschluss beeinträchtigt.¹⁸ Wiederum andere haben darauf hingewiesen, dass die Kombination von Kalziumhydroxid und MTA in Apexifikationsverfahren die Regeneration des Parodontiums begünstigen kann.¹⁹ Bei Zähnen mit chronischen periapikalen Läsionen besteht eine höhere Prävalenz von gramnegativen, anaeroben Bakterien. Wenn der Wurzelkanal mechanisch aufbereitet wird, bleiben 35 Prozent der Fläche unberührt, einschließlich des apikalen bakteriellen Biofilms.²⁰ Da diese Bereiche von den Instrumenten nicht erreicht werden, empfiehlt sich die

Verwendung einer medikamentösen Einlage wie einer Calciumhydroxidpaste zur Unterstützung der Elimination der Bakterien und Lipopolysacchariden sowie zur Steigerung der Wahrscheinlichkeit eines klinischen Erfolgs.^{21–24} Lipopolysaccharide, bakterielle Endotoxine, führen zur Bildung von periapikalen Läsionen. Zurzeit ist Calciumhydroxidpaste noch ein Medikament der Wahl zur Inaktivierung und Detoxikation dieses bakteriellen Endotoxins in vivo.²⁵ Gestützt auf frühere Forschungsergebnisse verwendeten wir Calciumhydroxidpaste im Behandlungsprotokoll für diesen Fall und konnten ein erfolgreiches klinisches Ergebnis verzeichnen. Wiederholte Untersuchungen und Röntgenaufnahmen sind erforderlich, um die klinischen Ergebnisse weiter im Auge zu behalten und die Notwendigkeit chirurgischer Eingriffe zu vermeiden.²⁶

Fazit

MTA ist ein geeignetes Material für die apikale Versiegelung in Fällen von Resorption, da es zur Vermeidung apikalchirurgischer Verfahren mit ähnlichem prognostischem Ergebnis führt. Der Autor bestreitet jedweden Interessenkonflikt in Bezug auf diese Studie.

Anmerkung des Herausgebers:

Eine Liste der Referenzen ist auf Anfrage beim Verlag erhältlich.

Erstmals veröffentlicht:
IJSR Bd. 5, Ausgabe 2, Februar 2016.

INFORMATION

Dr. Angela Gusiyska, PhD, DMD

Abteilung für Konservierende Zahnheilkunde und Endodontie
Medizinische Universität,
Fachbereich Zahnmedizin,
Sofia, Bulgarien



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

Dr. Mathias Freyschlag

Schmerzfremie osteozentrale Anästhesie

ANWENDERBERICHT Anästhesien im Mundraum sind für Patienten oftmals eine zweischneidige Sache. Es tut in der Regel weh und ist doch notwendig, um das weitere Schmerzempfinden während der Behandlung auszuschalten. Ein Vorgehen, das die gewohnten Taubheitsgefühle in Wange, Lippe oder Zunge des Patienten vermeidet, ist das Injektionssystem für die osteozentrale Anästhesie QuickSleeper 5. Durch die Rotationsbewegung der Injektionsnadel kann in die Spongiosa eingedrungen und dort nahe am Apex das Anästhetikum injiziert werden. Und dank der speziellen Nadel und der elektronisch gesteuerten Injektion ist die Prozedur komplett schmerzfrei. Im Folgenden erläutert Dr. Mathias Freyschlag seine langjährigen Erfahrungen mit diesem System.

Seit etwas mehr als zehn Jahren benutze ich den QuickSleeper 5 (Dental Hi Tec; Abb. 1). Das System erlaubt es mir, eine schmerzfremie und vorhersagbare Anästhesie durchzuführen. Ob eine kleine okklusale Karies, eine akute Pulpitis, die Behandlung mehrerer benachbarter Zähne oder das Betäuben der Gingiva vor dem Anlegen des Kofferdams: Egal welcher Kiefer, egal welcher Zahn, ich werde drei Minuten brauchen, Einlegen der Karpule und Anschrauben der Nadel inbegriffen, und kann dann sofort und mit vollem

Vertrauen mit der eigentlichen Arbeit bei einem entspannten Patienten beginnen. So ist die Wurzelkanalbehandlung eines Mandibularmolaren im Rahmen eines Notfalls einer akuten Pulpitis kein Thema mehr.

Stressfrei für Behandler und Patient

Mit einer einzigen Injektion im Oberkiefer zwischen 6er und 5er kann man zum Beispiel vom 7er bis 4er alle vier Zähne behandeln. Man fängt dann sinngemäß mit der Behandlung des 7er und des 4er an, da die Anästhesie aufgrund der Entfernung zur Einspritzstelle dort als Erstes nachlässt. Arbeitet man mit Kofferdam, reicht eine einzige, schmerzfremie Einspritzstelle, um die gesamte periphere Gingiva zu betäuben und danach die Kofferdamklammer schmerzfremie anzulegen. Die Tatsache, dass die Lippentaubheit bei Gebrauch des QuickSleepers unvergleichbar viel geringer, meist sogar völlig abwesend ist und auch dann im frontalen Bereich nur etwa 45 Minuten anhält, hat mich anfangs beim Kauf des QuickSleepers 5 weniger interessiert, und ich habe erst im Laufe der Monate gelernt, welches Kommunikationspotenzial sich damit in Bezug auf den Patienten erschließt.

Abb. 3: Maximale Effizienz bei den Unterkiefermolaren: Die Betäubung ist sofortig, ohne Versager, ohne Taubheitsgefühl selbst bei Molaren, sogar bei Pulpitis!

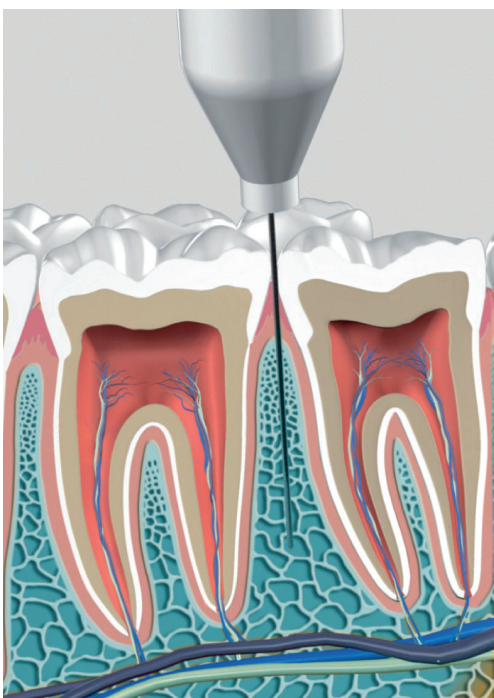


Abb. 2: Die Dental Hi Tec-Injektionsnadel mit ihrer spezifischen, patentierten Schrägung erlaubt schmerzlose Schleimhautbetäubung und leichtes Perforieren der Kortikalis.

Direktes Patientenfeedback

Patienten, die kurz nach der Zahnbehandlung öffentlich reden müssen und deren Berufsleben nicht durch eine Zahnbehandlung in Stillstand geraten kann, Patienten, die kurz danach im Chor singen oder Flöte spielen wollen: Alle sind dankbar, dass sie ihren Verpflichtungen und Hobbys unbeschwert nachgehen können, und drücken diese Freude in der Regel spätestens zu Beginn der nächsten Sitzung spontan aus. Während wichtige Anschaffungen und preisintensive Investitionen, wie ein neuer Endomotor oder ein Autoklav, vom Patienten kaum gesehen werden und ihn nicht wirklich interessieren, wird die moderne und schmerzfremie Form der Betäubung, die ich mit QuickSleeper 5

Praxistage Parodontologie 2018

Eine Fortbildung für das gesamte Praxisteam

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.paro-seminar.de

Termine

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

Hauptkongress: 9. Münchener Forum für Innovative
Implantologie

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

Hauptkongress: 8. Essener Implantologietage

Referenten

Prof. Dr. Thorsten M. Aushill/Marburg

Prof. Dr. Herbert Deppe/München

DH Annkathrin Dohle/Marburg

Dr. Hans-Dieter John/Düsseldorf

Faxantwort an +49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zu den **Praxistagen Parodontologie 2018** zu.

Titel | Vorname | Name

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

Stempel

Holbeinstraße 29 · 04223 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG



ANZEIGE

meinen Patienten bieten kann, sehr genau wahrgenommen und unterstützt das vertrauensvolle Verhältnis zwischen Behandler und Patient nachhaltig.

Injektionsnadel

Als i-Tüpfelchen bietet das Injektions-system eine qualitativ hochwertige Dental HiTec-Injektionsnadel (Abb. 2), deren spezieller Schliff es erlaubt, völlig schmerzfrei in die Gingiva oder Mukosa einzudringen (Abb. 3). Es handelt sich dabei, streng genommen, um einen kleinen Einschnitt und nicht um eine Perforation wie mit den meisten anderen handelsüblichen Nadeln. Ein jeder von uns hat die Erfahrung gemacht, dass Schnittwunden grundsätzlich schmerzfreier als Prell- oder Lazerationswunden sind, und dasselbe gilt für die Einstichstelle einer Injektionsnadel.

Besonders für die Kinderzahnheilkunde geeignet

Dies erlaubt gerade auch eine hervorragende Anästhesiephase bei Kindern, die sowohl nicht mehr den an seiner Karpulenspritze klammernden und schwitzenden Zahnarzt sehen als auch nicht die aggressive Form der Karpulenspritze selber.

Beim QuickSleeper 5 „verschwindet“ die Nadelspitze gewissermaßen im Design des Instruments, und die meisten Kinder der Harry-Potter-Generation sehen im QuickSleeper 5 einen besonderen Zauberstab (Abb. 4). So kann man leicht die Aufmerksamkeit von der Behandlung hin zu einem anderen Thema lenken. Bei den meisten Kindern verzichte ich sogar auf eine topische Betäubung der Mukosa per Gel, dessen Geschmack Kinder oftmals nicht mögen. Auf LO-Position eingestellt, ist der QuickSleeper so sanft, dass die Kinder das Einführen der Nadel gar nicht wahrnehmen und dann verwundert sind, wenn die eigentliche Behandlung, ohne dass sie etwas merken, beginnt.

Sehr seltenes Nachhelfen

Kommt es wirklich nie vor, das, zum Beispiel bei einer gemeinen akuten Pulpitis, die Anästhesie nicht umfassend wirkt? Doch, in sehr, sehr seltenen Fällen muss man bei dem einen oder anderen Zahn nachhelfen, aber die Restempfindlichkeit, die in weniger als fünf Prozent der akuten Pulpitisfälle existiert, führt nie zu einem großen oder überraschenden Schmerz, der den Patienten zusammensucken lässt. Man liest es eher am Gesichtsausdruck ab, der in solchen seltenen Fällen den Patienten die Augen etwas zukneifen lässt. Dann gibt es eben eine zweite Karpule, und unter Umständen mit einer anderen Einspritztechnik oder Einspritzstelle, jedoch wieder mit dem QuickSleeper.

Fazit

Der QuickSleeper ist eines der wichtigsten Instrumente in meinem Alltag. Alleine der Gedanke, auf ein solches Injektionssystem wieder verzichten zu müssen, wäre ein solcher Albtraum, den ich mit allen Mitteln versuchen würde, zu vermeiden. Trotz seiner kompakten Bauweise und der hohen Strapazen, denen er ausgesetzt ist, ist der QuickSleeper äußerst robust und zuverlässig. Er nimmt sowohl dem Patienten als auch mir eine große Portion operativen Stress und erleichtert mir die Terminplanung ungemein. Die Pünktlichkeit, die ich dadurch bieten kann, wird mir von den folgenden Patienten hoch angerechnet.

INFORMATION

Dr. Mathias Freyschlag

12 rue de la Hacquinière
91440 Bures-sur-Yvette
Frankreich

© Jacob Lunn/Stock.com

ZMP 9/18

„Die Adhäsive sind im Laufe der Zeit immer besser geworden“

INTERVIEW Die Praxis Dr. Mayer und Kollegen, die in erster Generation seit 1968 in Beilstein bei Stuttgart ansässig ist, bietet mit einem praxiseigenen zahntechnischen Labor das komplette Spektrum der Zahnmedizin vom ersten Milchzahn bis zu den „Dritten“. Warum Frank Mayer in seiner Arbeit auf die Adhäsivtechnik setzt und welche Produkte er dafür heranzieht, verrät der erfahrene Zahnmediziner im Interview.



Dr. André Rumphorst, Scientific Marketing Manager Kuraray Europe GmbH, und Dr. Frank Mayer.

Herr Dr. Mayer, Sie haben eine Vorliebe für japanische Produkte, seien es Autos oder dentale Spezialitäten. Woran liegt das?

Das reicht schon eine Weile zurück und ist auf eine erfreuliche Erfahrung meiner Mutter zurückzuführen, die lange Zeit eine Brieffreundschaft mit einem sehr netten Japaner gepflegt hat. So haben wir schon früh einen Einblick in die japanische Kultur und Mentalität bekommen. Dadurch ist wohl auch ein gewisses Grundvertrauen in die Qualität japanischer Produkte entstanden.

In Ihrer Praxis bieten Sie ein sehr breites Behandlungsspektrum an, zum Beispiel KFO, Implantologie, Laserbehandlungen, Prophylaxe, Parodontologie und natürlich die klassische Füllungstherapie mit Kompositen. Wie sind Ihre Erfahrungen mit der Adhäsivtechnik?

Ich habe schon Anfang der 1990er-Jahre auf die Adhäsivtechnik gesetzt, welche ich damals bei Prof. Roulet und Dr. Blunck in Berlin gelernt habe. Im Laufe der Jahre und Jahrzehnte

habe ich viele Produkte und Adhäsivgenerationen kennengelernt und mit allen meine Erfahrungen gesammelt. Allgemein kann ich sagen, dass die Adhäsive im Laufe der Zeit immer besser geworden sind.

Welches Produkt verwenden Sie heute in Ihrer täglichen Arbeit und wie beurteilen Sie die verschiedenen Adhäsivgenerationen?

Seit einiger Zeit verwende ich das Universaladhäsiv CLEARFIL Universal Bond Quick (Kuraray). Davor habe ich ein selbstätzendes Mehrflaschenadhäsiv verwendet. Die Möglichkeit, auf die Phosphorsäureätzung zu verzichten, insbesondere wenn keine Schmelzränder vorhanden sind, ist für mich eine wichtige Vereinfachung.

Was gefällt Ihnen besonders gut an CLEARFIL Universal Bond Quick?

Kurz zusammengefasst: Erstens, die Zeitersparnis – Zeit ist Geld –, aufgrund des wirklich sehr schnellen Anwendungsprotokolls ohne Wartezeit bei der Einwirkung des Adhäsivs.

Ansonsten ätzen wir Schmelzränder gerne mit dem K-ETCHANT (Kuraray) an. **Von diesem Produkt bin ich total begeistert:** Eine aufgrund der sehr dünnen Kanüle extrem präzise Applikation kombiniert mit der tollen Standfestigkeit. So kann man den oft geäußerten Wunsch nach selektiver Schmelzätzung wirklich umsetzen.

Zweitens, die variable Anwendung, das macht meine Arbeit als Zahnarzt leichter. Drittens beobachte ich praktisch keine postoperativen Beschwerden. Das ist für meine Patienten natürlich von ganz entscheidender Bedeutung.

Es gibt keine einheitliche Beschreibung der sogenannten Universaladhäsive. Wie wäre Ihre Definition?

Für mich muss ein Universaladhäsiv vor allem genauso gut wie die etablierten Mehrflaschenadhäsive funktionieren. Ansonsten sehe ich die variable Ätztechnik. Bei beidem kann ich für CLEARFIL Universal Bond Quick sagen, es funktioniert zuverlässig.

Gibt es Indikationen, in denen Sie CLEARFIL Universal Bond Quick nicht anwenden, zum Beispiel bei großen Klasse II-Restorationen mit zervikalen Dentinrändern?

Nein. In der direkten Füllungstherapie verwenden wir in allen Indikationen nur noch CLEARFIL Universal Bond Quick. Ein zusätzliches Adhäsiv be-

nötigen wir nicht. Aufgrund des sehr einfachen, kurzen Verarbeitungsprotokolls kann man eigentlich nicht viel falsch machen. Wie bei allen Adhäsiven sollte man natürlich genau die Anleitung und die einzelnen Arbeitsschritte beachten, die bei jedem Produkt etwas anders aussehen. Ansonsten ätzen wir Schmelzränder gerne mit dem K-ETCHANT (Kuraray) an. Von diesem Produkt bin ich total begeistert: Eine aufgrund der sehr dünnen Kanüle extrem präzise Applikation, kombiniert mit der tollen Standfestigkeit. So kann man den oft geäußerten Wunsch nach selektiver Schmelzätzung wirklich umsetzen.

Verwenden Sie Ihr Universaladhäsiv auch bei der Befestigung indirekter Arbeiten?

Hier nehme ich in anspruchsvollen Situationen entweder PANAVIA V5 (Kuraray), also immer dort, wo es richtig gut kleben muss. Ansonsten verwende ich ein selbstadhäsives Befestigungskomposit zusammen mit

dem CLEARFIL CERAMIC PRIMER PLUS (Kuraray), um Keramiken einzusetzen. Insofern hat CLEARFIL Universal Bond Quick bei mir doch noch nicht alle Fläschchen ersetzt.

Vielen Dank für das kurze Gespräch.

INFORMATION

Kuraray Europe GmbH BU Medical

Philipp-Reis-Straße 4
65795 Hattersheim am Main
Tel.: 069 30535835
dental@kuraray.de
www.kuraraynoritake.eu








Infos zum Unternehmen

ANZEIGE

Der Intraoralscanner i500

Der einfache Schritt
in die digitale Zahnmedizin

Ihre Vorteile:

-  schnelles & effizientes Scannen
-  präzise digitale Abformungen
-  Reduzierung der Behandlungszeiten auf ein Minimum
-  hoher Komfort für Patient und Behandler
-  Optimierung des Workflow- und Kommunikations-Managements



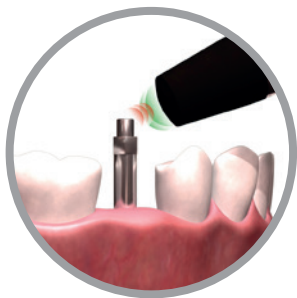
ab
15.900 €*
*Preis je Scanner inkl.
Medit Link Software, zzgl.
MwSt. und Versand

09/18 - Bilder: © Medit Company Co., Seoul, Südkorea; © Anne Dorzauer/iStockphoto 9683943
© Imagesbyfrista/iStockphoto 14617294 © michaelAlle genannten Marken unterliegen uneingeschränkt den Bestimmungen des jeweils gültigen Kennzeichenrechts und den Besitzrechten der jeweiligen eingetragenen Eigentümer.



Implantatstabilität bestimmen, Patientenvertrauen steigern

HERSTELLERINFORMATION Insbesondere bei implantologischen Eingriffen sind Erfahrung, Vertrauen, Transparenz, Präzision und Sicherheit die Faktoren, welche patientenseitig eine Behandlungsentscheidung begünstigen. Je mehr die obigen Komponenten unterstrichen werden, desto wohler wird sich der Patient beim Thema Zahnimplantate fühlen.



Die Osseointegration wird via **SmartPegs** im Patientenmund gemessen.



Das seit Januar 2017 verfügbare **W&H Osstell ISQ Modul** sorgt in Kombination mit dem Gerät W&H Implantmed für mehr Sicherheit und Zuverlässigkeit bei der Bewertung des Behandlungserfolgs durch Messung der Implantatstabilität.



Infos zum Unternehmen



Das seit Januar 2017 verfügbare W&H Osstell ISQ Modul sorgt in Kombination mit dem Implantmed für mehr Sicherheit und Zuverlässigkeit bei der Bewertung des Behandlungserfolgs durch Messung der Implantat-Primärstabilität sowie des Osseointegrationsverlaufs. Ein Produkt, das auch marketingseitig in der Praxis Verwendung finden sollte, denn ein Maximum an Sicherheit gehört selbstverständlich kommuniziert.

Zu adressierende Zielgruppen sind zum einen Patienten, die sich bereits in implantologischer Behandlung befinden, aber auch Patienten, die perspektivisch den Bedarf bzw. die Notwendigkeit von implantatgetragenen Zahnersatz haben. Wer vielleicht gerade noch abwägt, ob Zahnimplantate die für ihn geeignete Lösung sind, und sich aufgrund der Komplexität des Eingriffs unsicher ist, dem können durch Osstell Ängste und Sorgen genommen werden.

Auswahl geeigneter Kommunikationskanäle

Kommunikationskanäle, die sich für die Darbietung spezieller Leistungen wie Osstell eignen, sind der Praxisflyer, die Praxiswebsite (objektiven, sachlichen, nicht werblichen Charakter wahren!) oder ein gezieltes Patienteninformationsblatt. Dienen Flyer und Website zur Information einer breiten Zielgruppe, kann das Infoblatt beispielsweise für den punktuellen Einsatz verwendet und nur bestimmten Patienten überreicht werden. Inhaltlich sollte auf die bevorstehende Implantation kurz eingegangen werden und den Stellenwert von Osstell innerhalb des Prozesses. Das Prinzip, das Vorgehen und die Technologie sollten verdeutlicht werden, selbstverständlich auch die Vorteile, die sich daraus ergeben. Bei allen Ausführungen ist auf die Zielgruppe „Patient“ zu achten und fachliche Tiefe für ein besseres Verständnis zu vermeiden.

Zielgruppe Überweiser

Neben den Patienten sind auch die überweisenden Kollegen eine Zielgruppe, die kommunikativ berücksichtigt werden sollte. Insbesondere wird Osstell auch die Zuweisung von Risikopatienten begünstigen, weil die Behandlung sicherer sowie komfortabler wird. Ein Überweiserschreiben zur Vorstellung der Leistungskompetenz oder auch ein Überweiserinfoabend sind Möglichkeiten, das Konzept der sicheren Implantation vorzustellen. Hervorzuheben sind auch die Vorteile auf Überweiserseite, denn neben dem Aspekt der Sicherheit kommt auch der verringerten Behandlungsdauer und damit einhergehenden Wirtschaftlichkeit für den Kollegen

Mit **Osstell IDx** bietet W&H außerdem ein **autarkes Modul**, das unabhängig vom W&H Implantmed als Standgerät vom zuweisenden Behandler für die Sekundärmessungen vor der prothetischen Versorgung und im Recall genutzt werden kann.



durch schnellen Abschluss der prothetischen Versorgung ein hoher Stellenwert zu.

Über Osstell ISQ

Mit der weltweit ersten Integration der Osstell ISQ-Funktionalität bietet W&H ein einzigartiges System zur Messung der Implantatstabilität.

Mithilfe der nichtinvasiven Messung kann nicht nur die Primärstabilität von Implantaten bestimmt, sondern auch die Osseointegration durch sekundäre Messungen beobachtet und der optimale Zeitpunkt für die Belastung des Implantats festgelegt werden. Der ISQ-Wert (ISQ-Skala von 1–100) wird nach erfolgter Messung am Display angezeigt und ist dank zahlreicher

klinischer Studien einfach zu interpretieren. Das Osstell ISQ Modul ist als optionale Ergänzung bei der Anschaffung des Implantmeds erhältlich und kann auch nachgerüstet werden. Mit Osstell IDx bietet W&H außerdem ein autarkes Modul, das unabhängig vom W&H Implantmed als Standgerät vom zuweisenden Behandler für die Sekundärmessungen vor der prothetischen Versorgung und im Recall genutzt werden kann.

INFORMATION

W&H Deutschland GmbH

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

ANZEIGE

Sie gehen mit den höchsten Ansprüchen an Ihre Arbeit – wir auch!

medentex – Praxisorientierte Entsorgungslösungen

- ✓ **Entsorgung von** Amalgam, Spritzen und Kanülen, Röntgenchemikalien und weiteren **Dentalabfällen**
- ✓ **medentex SmartWay** – zertifiziertes Recycling von Amalgamabscheider-Behältern und Filtersieben
- ✓ Ankauf von **Brücken** und **Kronen**
- ✓ PureMotion® **Amalgamabscheider-Systeme**



Unser Anspruch

Aufeinander abgestimmte, hochqualitative Produkte und Dienstleistungen, die Ihren Praxisalltag vereinfachen

Ihr Vorteil

Ein reibungsloser Praxisbetrieb und mehr Zeit für das Wesentliche: Ihre Patienten

medentex

The Experts in Dental Services

Kostenfreie Hotline: 0800 - 1013758

www.medentex.de





Farina Heilen

© Fisher Photostudio/Adobe Stock

Wassereinheiten: Hohes Patientenalter erhöht Hygieneanforderungen

HERSTELLERINFORMATION Die Menschheit wird immer älter. Mit der Lebenserwartung steigen auch die Anforderungen an die Zahnmedizin. Das Immunsystem wird mit zunehmendem Alter schwächer und eine nosokomiale Infektion wahrscheinlicher. Und auch die Zahl der immunsupprimierten Patienten nimmt weiter zu. Das Risiko lässt sich durch adäquate und sichere Praxishygiene jedoch reduzieren. Ein integraler Bestandteil hiervon ist die Desinfektion der wasserführenden Systeme.

Das Patientenklientel zahnärztlicher Praxen wandelt sich: Neben der Zunahme des Anteils älterer Menschen, steigt auch die Zahl der Risikopatienten. Insbesondere die Immunsuppression unter Patienten nimmt zu – das körpereigene Immunsystem arbeitet krankheits- oder medikamentös bedingt zeitweise oder anhaltend nicht optimal. Umso wichtiger ist die Absicherung des Behandlers durch eine geschlossene Hygienekette. Nur so kann er das Risiko schwerwiegender Infektionen minimieren. Ein integraler Bestandteil einer lückenlosen Praxishygiene ist infektiologisch einwandfreies Wasser in den Behandlungseinheiten und an den Übertragungsinstrumenten.

Biofilm und mikrobielle Erreger

Wasserführende Systeme von Dental-einheiten bieten aufgrund baulicher und materialtechnischer Gegebenheiten mikrobiellem, aquatischem Biofilm einen idealen Nährboden. So zeigen

diverse Studien, dass die Stühle als Übertragungsweg von Bakterien fungieren. Unerwünschter Biofilm begünstigt das Auftreten von krankheits-erregenden Keimen wie Kolibakterien, *Pseudomonas species* und *Legionella pneumophila*. Die Erreger können über die Inhalation der Aerosole oder den direkten Kontakt mit offenen Wunden während einer Behandlung übertragen werden. Gerade ältere, immunschwache Patienten geraten so in Gefahr einer Infektion. Im Extremfall können solche Erreger toxische Reaktionen erzeugen und zum Tod führen.

Herkömmliche Desinfektionsmethoden unwirksam

Das bislang gängigste Desinfektionsmittel für die Wasserwege der Dental-einheiten ist Wasserstoffperoxid (H_2O_2). Doch bezogen auf aquatische Biofilme ist H_2O_2 laut Studien nicht wirksam und nachhaltig genug. Das Entkeimungsmittel stößt lediglich auf die

oberen Schichten des Bakterien-schleims, nicht aber an die tieferen. Statt die Keime vollständig abzutöten, sinkt die mikrobielle Belastung nur kurzzeitig. Die überlebenden Organismen ernähren sich von den Nährstoffen der abgetöteten. Bereits innerhalb von 24 Stunden nach der vermeintlichen Desinfektion werden die Grenzwerte für Trinkwasser von 100 KBE/ml (koloniebildende Einheit) um ein Vielfaches überschritten.¹ Das Infektionsrisiko besteht weiterhin.

Fehlende rechtliche Absicherung

Im Falle einer Infektion des Patienten und einer anschließenden Klage haftet der Zahnarzt persönlich für den hygienisch einwandfreien Zustand der Wasserführenden Systeme zum Zeitpunkt der Behandlung. Wenn jedoch kein akkreditiertes Untersuchungsergebnis vorliegt, drohen dem Behandler rechtliche Konsequenzen. An modernen Zahnarztstühlen ist es derzeit nicht

möglich, aussagekräftige und rechts-sichere Wasserproben zu nehmen. Das Wasser der Instrumente und der Einheit ist bereits mit Desinfektionsmitteln kontaminiert. Das verwendete H₂O₂ kann bei der Entnahme nicht gemäß der vorgeschriebenen Norm DIN EN ISO 19458 neutralisiert werden. Aufgrund der langen Kontaktzeit des Mittels mit den im Probengefäß befindlichen Bakterien werden diese inaktiviert, bevor sie im Labor ausgewertet werden können. Die falsch negativen Werte scheinen in Ordnung zu sein, bilden jedoch nicht die reale Keimbelastung ab. Durch eine nicht DIN-konforme Probenahme fehlen die entscheidenden Stützen für die Beweislastumkehr.

Im Medizintechnik-Unternehmen BLUE SAFETY entstehen von der Idee bis zur Fertigung alle Lösungskonzepte unternehmensintern. Kooperationen mit Hygieneinstituten sowie der stetige Austausch mit niedergelassenen Ärzten ermöglichen wissenschaftliche und lösungsorientierte Technologien.

Besuchen Sie BLUE SAFETY bei den diesjährigen Herbstmessen (Leipzig, Stand: 5D36; Stuttgart, Stand: 10C46, München, Stand: A44, Frankfurt am Main, Stand: B29) und lassen Sie sich zum SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept beraten. Erstmals ist ein exklusiver Beratungsstand für Servicetechniker des Fachhandels eingerichtet. Als Premiumpartner für den Be-



Das SAFEWATER Hygiene-Technologie-Konzept umfasst nicht nur die gesamte Technik, sondern zusätzlich einen Rundum-sorglos-Service, der den Zahnarzt in allen Belangen der Wasserhygiene entlastet (SAFEWATER Anlage ab Herbst 2018 auch in Rosé erhältlich).

Kompetenter Partner bei Wasserhygiene

Mit seinem innovativen Hygiene-Technologie-Konzept SAFEWATER hat BLUE SAFETY eine ganzheitliche Lösung entwickelt und unterstützt damit Zahnärzte rund um die Wasserhygiene. SAFEWATER sichert nicht nur die rechtlichen Aspekte ab, sondern sorgt auch für reines Wasser gemäß den Richtlinien des Robert Koch-Instituts. Damit wird das Risiko für alte oder immunsupprimierte Patienten deutlich reduziert. Über einen Zeitraum von acht bis zehn Wochen wird der bestehende Biofilm abgetragen und das Wasser dauerhaft unter den Grenzwerten gehalten. Komplettiert wird die Technologie durch ein umfassendes Full-Service-Paket, das die individuelle Betreuung jeder Praxis sicherstellt. Neben der Installation und Wartung übernimmt das Unternehmen auch die mikrobiologische Dokumentation.

reich Praxishygiene präsentiert sich das Unternehmen auch beim Deutschen Zahnärztetag in Frankfurt (Foyer vor Saal Harmonie) und beantwortet Fragen rund um das Thema Wasserhygiene. Darüber hinaus werden Sie durch die Wasserexperten gerne im Rahmen der kostenfreien *Sprechstunde Wasserhygiene* in Ihrer Praxis informiert (jetzt unter 00800 88552288 Termin vereinbaren).

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

1 Neumann, T. (2011): Der endständige Einweg-Membranfilter Germlyser ENT als Alternative zur chemischen Wasseraufbereitung in Dental-einheiten. Eine vergleichende Untersuchung der Qualität des Betriebswassers zahnärztlicher Funktionseinheiten. Diss. Universität Greifswald.



INFORMATION

BLUE SAFETY GmbH

Siemensstr. 57
48153 Münster
Tel.: 00800 88552288
beratung@bluesafety.com
www.bluesafety.com



Infos zum Unternehmen

ANZEIGE



BEWERTUNGSMARKETING FÜR ÄRZTE UND KLINIKEN



BEWERTUNGEN
LÖSCHEN?

Erfolgsaussichten einer Löschung kostenfrei prüfen lassen unter:
medi-echo.de/check oder
Tel.: 06103 502 7117



Parodontopathien mit Schall behandeln

1. Manuell versus maschinell

Welche Punkte sprechen für ein maschinelles Scaling?

Eine gesamte Zahnreihe von Hand zu instrumentieren, ist nicht nur mühsam, sondern strapaziert auch die Körperhaltung. Für die geschlossene Wurzelreinigung und -glättung bieten Schallschallspitzen hier mit ihrer oszillierenden Arbeitsweise eine wesentliche Verbesserung. Sie arbeiten effektiv und schonend zugleich. So liefern zum Beispiel Instrumente mit Ösenform (SF10L/R bzw. SF10T) minimalinvasive Ergebnisse. Selbst schwierige Areale sind dank speziell konstruierter Schallschallspitzenformen gezielter erreichbar.

2. Spezialformen für Problembereiche

Wie kann der Zahnarzt geschlossen auch in tiefen Zahnfleischtaschen noch filigran arbeiten?

Spezialformen wie die Öse SF10T erreichen solche Tiefen und sind auch für engwandige Knochendefekte geeignet. Das ist aufgrund ihrer Flexibilität und extremen Maße möglich: Die SF10T ist 0,31 mm dick, der flache Bereich 11 mm lang und die Spitze sehr dünn (weniger als 0,5 mm). So kann in tiefer gelegenen Taschen mit Sondierungstiefen von mehr als 5,5 mm gearbeitet werden, ohne Weichgewebe zu verletzen. Auch bei geringem Platzangebot, etwa bei verschachtelt stehenden Zähnen, sind klare Vorteile gegeben.

Ein erschwerter Zugang und bizarre Strukturen bereiten bei der Furkationsbehandlung dem Behandler oft große Schwierigkeiten. Wie bekommt man diese Bereiche in den Griff?

Die Schallschallspitze SF11 besitzt ein 6-fach verzahntes Arbeitsteil, das ein effektives Reinigen besonders schwer zugänglicher Bereiche erlaubt. Durch ihre individuelle Form (Knospe) passt sie sich einer Vielzahl von Dachgeometrien an und schont das Weichgewebe. Die Anwendungsmöglichkeiten sind vielfältig, z.B. bei der Prävention, bei Furkationsparodontitis sowie der Reinigung und Bearbeitung der Wurzeloberfläche (besonders bei Furchen).

Was ist bei der Handhabung dieser Spezialformen zu beachten?

Die Arbeitsweise erfolgt ohne Druck und ganz leicht schabend. Konkrementen lösen sich so besonders gut von der Wurzeloberfläche ab. Es ist ganz wichtig, fast ohne Druck zu arbeiten, das heißt von 0,1 N bis maximal 0,5 N. Deshalb sollte jeder, der das Instrument in die Hand nimmt, sich gerne erst einmal am extrahierten Zahn extraoral mit dem Instrument vertraut machen.

3. Universal lang, gerade oder links und rechts

Gibt es eine universelle Form für nicht ganz so extrem tiefe Zahnfleischtaschen?



Abb. 1: Paroschallspitze SF1 universal und die ausgeklügelten Formen der SF10T und SF11 für effektives Reinigen besonders schwer zugänglicher Bereiche.

Die Schallschallspitze SF4 ist die Universalform für die Entfernung weicher Beläge in tieferen Zahnfleischtaschen. Sie reduziert die subgingivale Mikroflora und ihre universelle Form und Effektivität schaffen eine günstige Prognose für die Wiederherstellung eines entzündungsfreien Parodonts. Eine nach links (SF4L) bzw. nach rechts (SF4R) gebogene Version stehen ebenfalls zur Verfügung. Mit diesen Instrumentengruppen wird das Weichgewebe insgesamt deutlich weniger traumatisiert und das subgingivale Debridement auch in weniger tiefen Taschen effizient durchgeführt.

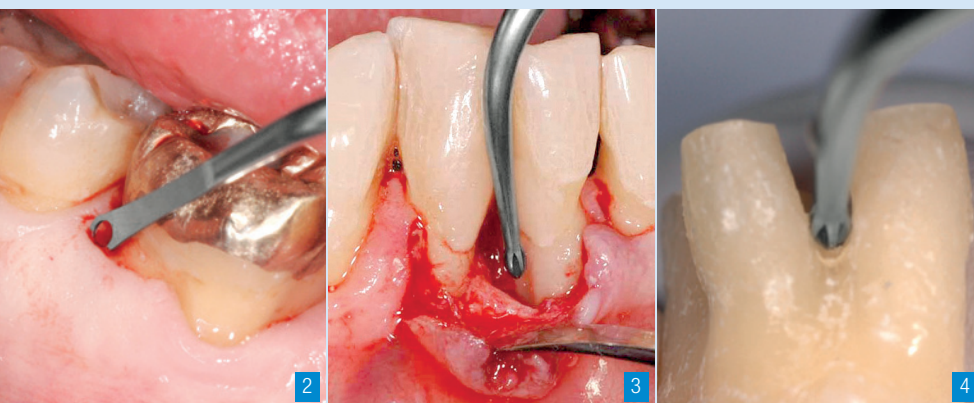


Abb. 2: Die schlanke SF10T ermöglicht auch bei engstehenden Situationen oder tiefen Zahnfleischtaschen ein effektives Entfernen von weichen und harten subgingivalen Belägen. Abb. 3 und 4: Das 6-fach verzahnte Arbeitsteil der SF11 erlaubt ein effektives Reinigen besonders schwer zugänglicher Bereiche, z.B. der Furkation. Durch ihre individuelle Form passt sie sich einer Vielzahl von Dachgeometrien an.



Infos zum Unternehmen

WWW.KOMETDENTAL.DE

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**
13./14.09.2019 | Winterthur
DGZI-Referenten
- 3 **Anatomiekurs mit praktischen Übungen am Humanpräparat**
Termin und Ort 2019 wird bekannt gegeben
Prof. Dr. Werner Götz
Dr. Ute Nimschke

2 Wahlmodule

- 1 **Sedation – Conscious sedation for oral surgery¹**
Termin und Ort 2019 wird bekannt gegeben
- 2 **Bonemanagement praxisnah² – Tipps & Tricks in Theorie und Praxis**
11./12.10.2019 | Essen
- 3 **Problembewältigung in der Implantologie – Risiken erkennen, Komplikationen behandeln, Probleme vermeiden.**
06./07.12.2019 | Essen
- 4 **Laserzahnheilkunde & Periimplantitistherapie (Laserfachkunde inklusive!)**
22./23.11.2019 | Freiburg im Breisgau
- 5 **Implantologische und implantatprothetische Planung unter besonderer Berücksichtigung durchmesser- und längenreduzierter Implantate (Minis und Shorties)**
08./09.11.2019 | Ort wird bekannt gegeben
- 6 **Hart- und Weichgewebsmanagement**
13./14.12.2019 | Konstanz
- 7 **DVT-Schein³ & Röntgenfachkunde (DVT-Schein inklusive!)**
Köln – EuroNova Arthotel:
Teil 1 & 2: 16.03.2019 | Teil 1 & 2: 15.06.2019
Teil 1 & 2: 07.09.2019 | Teil 1 & 2: 07.12.2019

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

Globales Netzwerk

Abgestimmtes Portfolio für die Restauration

Seit März 2018 wird das Portfolio von American Dental Systems durch Produkte der Firma BISCO um eine etablierte Traditionsmarke bereichert, die ein umfangreiches Angebot an Restaurationsmaterialien mitbringt. Eine erste Bilanz der neuen Partnerschaft fällt dementsprechend auch durchweg positiv aus: Zahlreiche Behandler kennen die hochwertigen BISCO-Produkte bereits und zeigen sich nun erfreut darüber, dass diese wieder aktiv auf dem Markt angeboten werden. Besonders erfolgreich ist dabei der lichthärtende Kalziumzement TheraCal LC®. Das Material mit Kalziumhydroxid ist tolerant gegenüber Feuchtigkeit und ermöglicht so eine sofortige haltbare Versorgung des Zahns mit einer Restauration. Eine passgenaue Ergänzung dazu findet sich ebenfalls im BISCO-Sortiment: das Universal-Adhäsiv All-Bond Universal®. Dieses ist sowohl mit licht-, dual- als auch selbsthärtenden Materialien kompatibel und erfreut sich daher beim Zementieren von indirekten Versorgungen großer Beliebtheit. So überzeugen die BISCO-Produkte, die in Deutschland und Österreich exklusiv bei ADSystems erhältlich sind, nicht nur durch einfache Anwendbarkeit und klinische Zuverlässigkeit, sondern auch durch ihre anwenderfreundliche Kompatibilität untereinander. Damit profitieren Zahnärzte und Patienten gleichermaßen vom globalen Netzwerk von American Dental Systems. Es wundert also nicht, dass nach einem knappen halben Jahr die Erwartungen an die positiven Effekte der Zusammenarbeit sogar noch übertroffen wurden. Hinzu kommt die Vorfreude, dass BISCO zahlreiche Neuprodukte pünktlich zur IDS 2019 vorstellen wird.



American Dental Systems GmbH

Tel.: 08106 300-300 • www.adsystems.de

Parodontitis

Gel und Liquid unterstützen Risikopatienten bei Vorsorge wie Behandlung



Parodontitis zählt zu den häufigsten Zahnkrankheiten in Deutschland. Wichtige Voraussetzungen zur Vorbeugung der Erkrankung sind eine adäquate tägliche Mundhygiene, unterstützt durch professionelle Reinigungsmaßnahmen. Dabei besteht je nach Patientengruppe – Diabetiker, Raucher oder Schwangere – ein erhöhtes Parodontitisrisiko. Auch erhöhter Stress kann die

Abwehrkräfte bei Patienten reduzieren und so zu Erkrankungen führen. Neu und speziell für die professionelle Parodontitisprophylaxe und zur Anwendung zu Hause stehen dem Zahnarzt für seine Patienten jetzt die schützenden Pflegeprodukte parodur Gel und parodur Liquid von lege artis zur Verfügung. Mit Inhaltsstoffen aus Kamille, Thymian, Salbei und Beinwell

entfaltet das Gel einen angenehm beruhigenden Effekt auf angegriffenes Zahnfleisch. Zusätzlich wird durch Chlorhexidin die Keimbelastung reduziert.

parodur Gel ist sparsam und einfach anzuwenden und kann in Phasen erhöhter Gefährdung und nach Parodontalbehandlungen 1 x täglich nach dem letzten Zähneputzen aufgetragen werden. Zur allgemeinen Prophylaxe ist eine 1–2 x wöchentliche Anwendung empfehlenswert. parodur Gel ist in einer praktischen 10 ml-Kanülentube in den Geschmacksrichtungen Limette und Minze erhältlich.

Mit parodur Liquid wird die tägliche Mundhygiene perfekt ergänzt. 1–2 x täglich nach dem Zähneputzen angewendet, wird bakterieller Zahnbelag reduziert und eine Neubildung verhindert. Die gebrauchsfertige Lösung ohne Alkohol enthält neben 0,05 % keimreduzierendem Chlorhexidin 250 ppm kariesprotektives Natriumfluorid. parodur Liquid ist in einer 200 ml-Flasche mit praktischem Messbecher erhältlich.

lege artis Pharma GmbH + Co. KG

Tel.: 07157 5645-0

www.legeartis.de

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

Cosmetic Dentistry

Aligner: Noch flexibler, noch anwenderfreundlicher



Insgesamt konnten weltweit bereits über fünf Millionen Patienten mit Invisalign behandelt werden. Jetzt hat Align Technology am Invisalign Go-System, dem fortschrittlichsten durchsichtigen Aligner-System der Welt, einige Optimierungen bezüglich dessen verbesserter Prognostizier- und Anwendbarkeit vorgenommen. Zudem hilft ein neu entwickeltes Serviceprogramm Anwendern dabei, ihre klinische und praktische Erfahrung zu festigen: Das Invisalign Go Advanced Programm.

In erster Linie standen bei der Weiterentwicklung von Invisalign Go eine höhere Flexibilität und Anwenderfreundlichkeit im Mittelpunkt: Eine erweiterte Zahnbewegungsfunktion und eine höhere Flexibilität

der Aligner ermöglichen nun, dass noch mehr Fälle durch Invisalign behandelt werden können. Zudem begünstigt die ebenfalls optimierte Zahnbogenexpansion – die Möglichkeit einer Behandlung von 5-5, also vom 2. Prämolare bis zum 2. Prämolare – jetzt auch die Behandlung leichter bis mittelschwerer Engstände. Verbesserte vertikale Bewegungen gewährleisten eine einfachere Nivellierung von Schneide- und Frontzähnen. Aber nicht nur auf Materialebene, sondern auch bei der Behandlungsplanung sind weitreichende Verbesserungen am Invisalign Go-System zu verzeichnen: Dank Invisalign Go kann der Anwender jetzt direkt im Gespräch mit seinem Patienten mehrere Behandlungspläne vergleichen und die jeweils beste Lösung für den Patienten finden, was wiederum die Patientenakzeptanz fördert. Der Einsatz einer erhöhten Anzahl von Alignern sowie die einfache Erstellung maßgeschneiderter Behandlungspläne helfen, auf die unterschiedlichsten Anforderungen von Patienten einzugehen.

Invisalign Go Advanced Programm: Jetzt anmelden!

Schon jetzt können sich Anwender für das Invisalign Go Advanced Programm anmelden, dem maßgeschneiderten und speziellen Leistungsangebot zur Festigung ihrer klinischen und praktischen Erfahrung, welches sie zudem dabei unterstützt, Patienten- und Praxisziele zu erreichen.



Align Technology GmbH

Tel. 0800 2524990

www.invisalign-go.de

[Infos zum Unternehmen](#)

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



Herbstaktion

„Es regnet Prozente“: Preisrabatte auf diverse SHOFU-Produkte

Auf bewährte Qualität setzen und dabei von attraktiven Angeboten profitieren:

Bei SHOFU gibt es vom 1. September bis einschließlich 15. Dezember 2018 die beliebtesten Produkte für Zahntechniker und Zahnmediziner noch günstiger! Ob Komposit- oder Keramiksysteme, CAD/CAM-Materialien, Einbettmassen oder die moderne Dentalkamera EyeSpecial C-III: Bei der Herbstaktion des japanischen Herstellers gibt es bis zu 50 Prozent Rabatt auf ausgewählte Materialien, Sets und Geräte. Mit der Aktion „Es regnet Prozente“ erhält man die bekannten Produkte zu den niedrigsten Kosten – sowohl im zahntechnischen als auch im zahnmedizinischen Bereich.

So gibt es Sonderpreise auf diverse Kits aus den Systemen Ceramage und Ceramage UP, Beautifil Flow Plus X und II LS, Vintage PRO

sowie SHOFU Block HC und Ceravety Press & Cast! Auch auf die neuen OneGloss MOUNTED-Polierer und die EyeSpecial C-III erhält man bis zum 15. Dezember einen besonderen Nachlass. Wer auf mehr Qualität für weniger Geld setzen möchte und sich für die Herbstaktion interessiert, kann sich über die einzelnen Produkte und ihre Preisvorteile bei seinem zuständigen Außendienstmitarbeiter, im Dentalfachhandel, auf den dentalen Fachmessen oder direkt bei SHOFU unter info@shofu.de informieren und bestellen.

SHOFU Dental GmbH

Tel.: 02102 8664-0

www.shofu.de



[Infos zum Unternehmen](#)

PRODUKTE

HERSTELLERINFORMATIONEN



Mundspiegel

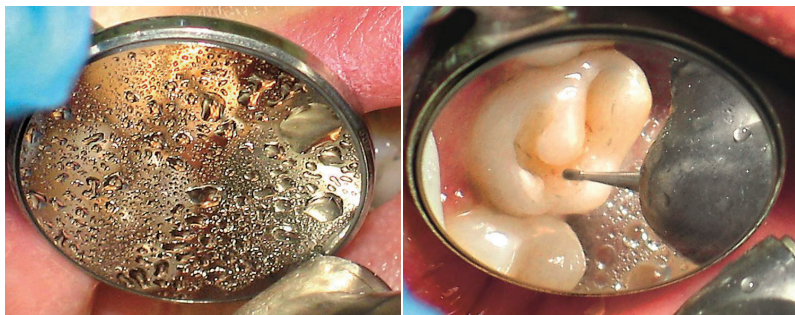
Anhaltend klare Sicht durch selbstreinigende Spiegeloberfläche

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-

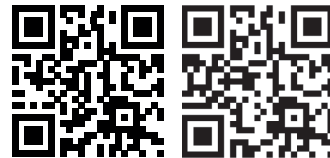
motor, der mit 15.000 Umdrehungen pro Minute die Spiegelscheibe dreht, ermöglicht es, dass Wasser, Schmutz, Speichel und Blut weggeschleudert werden und so durchgängig optimale Sicht, besonders bei anspruchsvollen Präparationen, gegeben ist. Somit wird nicht nur Zeit gespart, sondern auch eine erhöhte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

Zubehör

Hightech-Equipment für die Zahnarztpraxis

Leistungsstarke Geräte und ein überaus vielseitiges Portfolio: Als Spezialanbieter von modernstem Hightech-Equipment für die dentale Praxis bietet das Bonner Unternehmen GoodDrs höchste Qualität zum attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Ob intra-orale Kameras, hochwertige Polymerisationslampen oder präzise Endodontie-Messinstrumente: Alle Geräte haben gemeinsam, dass sie neueste Technologien mit den Erfordernissen des Praxisalltags verbinden. Ein echtes Meisterstück darin ist die intraorale Kamera Whicam Story 3. Kabellos ist sie bequem in der ganzen Praxis anwendbar, lässt sich einfach intuitiv mit der eingebauten Sensor-maus steuern und besitzt eine innovative Flüssiglense, deren Autofokus vom Makro bis zum Quadranten automatisch scharf stellt – und zwar in HD-Qualität. Auch der Apex-Lokator Dr's Finder NEO setzt Maßstäbe: Er ist der weltweit kleinste Apex-Lokator, der eine der modernsten 3-Frequenz-Technologien auf kleinstem Raum ermöglicht. Er kann konventionell auf das Tray gestellt oder mit einem Fingerclip an der

Hand getragen werden, verfügt über ein Touchdisplay wie bei einem Smartphone und garantiert eine präzise Messgenauigkeit durch drei Messfrequenzen. Und nicht zuletzt überzeugt die Polymerisationslampe Dr's Light G durch ihre sehr hohe Lichtintensität von max. 1.600 mW/cm², die für eine schnelle Aushärtung bereits ab fünf Sekunden sorgt. Aufgrund des eingebauten Bewegungssensors ist die Dr's Light G sofort betriebsbereit, sobald sie in die Hand genommen wird, und geht automatisch in den Ruhemodus, wenn sie wieder abgelegt wird. Zudem liegt die kabellose Hochleistungs-LED-Lampe für lichterhärtende Dentalwerkstoffe im Wellenlängenbereich von 420–490 nm aufgrund ihres durchdachten ergonomischen Designs ausgesprochen gut in der Hand.



Good Doctors Germany GmbH
Tel.: 0228 53441465 • www.gooddrs.de

Infos zum Unternehmen



Optik

Mikroskop, Videoübertragung und Dokumentation aus einer Hand

Das „Flexion“ Dentalmikroskop der Firma CJ-Optik ist das erste Dentalmikroskop, das mit dem German Design Award Special 2017 ausgezeichnet wurde. Es verfügt über eine kompakte Bauform und wartet mit jeder Menge neuer technischer Features auf, unter anderem mit einem medizinischen USB- sowie HDMI-Anschluss und einer Spannungsversorgung für Monitore. Die in den Kopf integrierte lüfterlose Hochleistungs-LED mit 5.700 Kelvin (Tageslicht) ermöglicht die schattenfreie Ausleuchtung des Objekts. Dank des neuartigen Beleuchtungskonzepts ist der Einkopplungswinkel < 2 Grad, womit das Licht auf den Punkt gebracht wird und sich über eine stufenlose Leuchtfeldregelung individuell einstellen lässt.

Das optische System VarioFocus 200 mm bis 350 mm Plan/Apo, 5-fach-Wechsler, Schwenktubus 0 bis 180 Grad sowie der HD-Imaging-Port bieten die erstklassige Optik für Beobachtung und Fotografie. Nur die Physik setzt hier objektive Grenzen. Die exzellente Korrektur und die außerordentlich hohen Aperturen der Plan-Apochromat-Objektive bieten ein Höchst-

maß an Auflösungsvermögen, Farbreinheit, Kontrast und Bildfeldebnung für Beobachtung und Mikrofotografie. Die Konstruktion „MonoGlobe“ zeichnet sich durch einfache Handhabung aus. Der ergonomische Führungs- und Feststellgriff ermöglicht eine punktgenaue, „butterweiche“ Führung und Fixierung des Mikroskopkopfs mit adaptiertem 30-Grad-Ergotubus und Strahlenteiler. Er ist mit nur einer Handbewegung in jeder gewünschten Position, sodass der Anwender auch bei wechselnder Arbeitsposition den Patienten stets im Blick hat, bei gleichzeitiger Nacken- und Rückenentlastung. Das Dokumentationspaket setzt neue Maßstäbe in Sachen Bildqualität und Workflow. Hier kann zwischen unterschiedlichen DSLM-Kameras mit APS-C- oder Vollformatsensor gewählt werden. Mit der Sony Alpha 7R II ergibt sich die Möglichkeit, die Befunde in 4K zu dokumentieren. Durch die in dem Mikroskopkopf integrierte Spannungsversorgung entfällt das ständige Wechseln des Akkus.

Der Dentalfachhandel HanChaDent, Spezialist für hochwertige Medizin- und Dentaltechnik, ist der Exklusiv-Distributor von CJ-Optik für Deutschland, Österreich und die Schweiz.



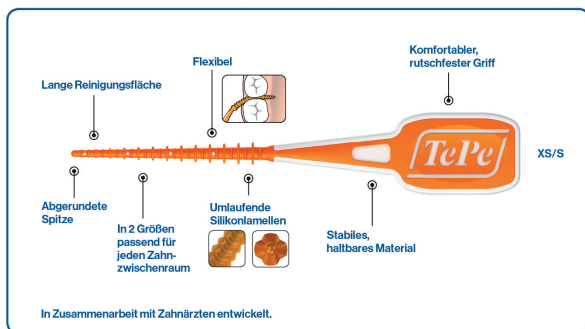
Infos zum Unternehmen

HanChaDent
Medizin- und Dentaltechnik
Tel.: 034296 43823
info@hanchadent.de
www.hanchadent.com

Prophylaxe

Kleine Helfer, große Wirkung: Dental Picks

Für die tägliche Zahnzwischenraumreinigung haben sich seit einigen Jahren auch Dental Picks etabliert. Sie sind aus Kunststoff, flexibel, idealerweise mit einem rutschfestem Griff ausgestattet und besitzen meist einen beflockten oder silikonbeschichteten Arbeitsteil. Auch gerippte Strukturen oder Mikrofilamente kommen vor. Ebenso sind sie metallfrei – die Verletzungsfahrer ist daher äußerst gering.



Bereits 2015 hat TePe den TePe EasyPick™ eingeführt. Dieser praktische Dental Pick – in zwei Größen erhältlich – passt in fast alle Interdentalräume. Vorteil für Patienten: Meist genügt eine Variante zur Reinigung – Dank umlaufender Lamellen kommt es zu einem

360-Grad-Reinigungseffekt. Der TePe EasyPick™ ist sehr flexibel und passt sich der individuellen Anatomie und Restaurationen perfekt an. Ein praktisches Taschenetui ist zudem enthalten.

Hin und wieder werden Dental Picks als metallfreie Interdentalbürsten bezeichnet. Das sind sie jedoch nicht. Als eigene Produktgruppe ermöglichen sie eine einfache und schnelle Reinigung zwischendurch. Für Nichtanwender von Interdentalprodukten eignen sie sich als perfekter Einstieg in die Interdentalpflege und ermöglichen den späteren Umstieg auf Interdentalbürsten. Wichtig: Trotz einfacher Handhabung sind Interdentalbürsten den Dental Picks bei der Plaqueentfernung überlegen. Sie füllen den gesamten Zahnzwischenraum aus und gelangen an Stellen, die ein Pick nicht erreicht. So entfernen sie den bakteriellen Biofilm auch in den Konkavitäten im Approximalbereich besonders zuverlässig. Eine Untersuchung empfiehlt Dental Picks, nachdem sie im Vergleich zu Interdentalbürsten bei ähnlicher Wirksamkeit als angenehmer und einfacher im Handling empfunden wurden. Einschränkungen für KFO, Zahnersatz und Implantate gibt es nicht.

TePe D-A-CH GmbH
Tel.: 040 570123-0 • www.tepe.com

Lokalanästhetika

Schmerzfreie Betäubung durch computerassistierte Injektionen



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

Grund hierfür ist die intelligente und sanfte Verabreichung von Lokalanästhetika. Ein

zu Beginn langsamer Fluss verhindert den Schmerz, der entsteht, wenn ein Depot zu schnell gelegt wird. Selbst palatinale Injektionen können vorgenommen werden, ohne dass der Patient Unbehagen oder Schmerz empfindet. Der Griff um das Handstück verbessert die Taktilität und sorgt dafür, dass der Behandler während der Injektion in einer entspannten und ergonomischen Hal-

tung arbeiten kann. Es sind keine Fingerkräfte nötig, sodass eine Belastung von Muskeln und Gelenken vermieden wird. Durch die Möglichkeit einer guten Fingerstütze kann die Kanüle während der Injektion vollkommen still an einer Stelle gehalten werden. Das Instrument eignet sich für alle odontologischen Lokalanästhesien, da das System Programmeinstellungen sowohl für die intraligamentäre (PDLA) und die Infiltrationsanästhesie als auch für die Leitungsanästhesie hat.

Der computergesteuerte Fluss in allen drei Programmen ermöglicht das leichte Legen einer schmerzfreien Betäubung – selbst palatinal. Zusätzliche kostenaufwendige Verbrauchsstoffe sind nicht vonnöten. Es werden Standard-Dentalkanülen und -Zylinderampullen verwendet. Die Kontrolleinheit wird über einen hygienischen Touchscreen mit einer einfachen Programmwahl gesteuert. Das Gerät lässt sich entweder mit einem Fußschalter bedienen, der im Lieferumfang enthalten ist, oder an schon bestehende Behandlungseinheiten anschließen.

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



Abformung

Umfangreiches Alginateangebot: einfach und präzise

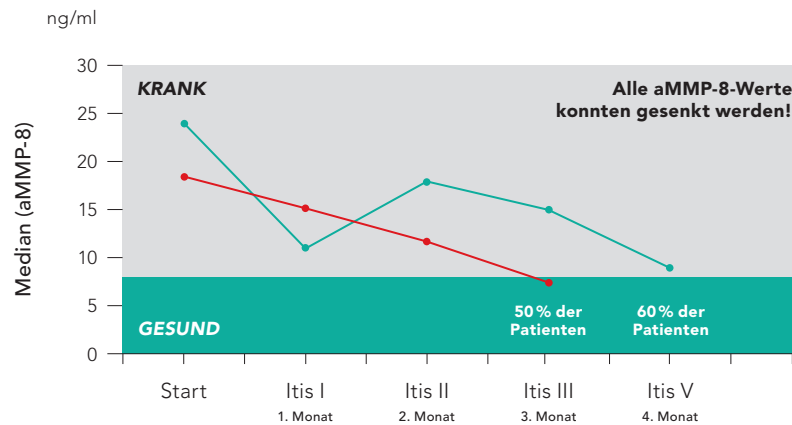
Zhermacks Lösung für die Vorabformung: ein umfangreiches Angebot an Alginaten, die zusammen mit den automatischen und mechanischen Anmischgeräten beste Ergebnisse ermöglichen. Zhermack Alginat besitzen Eigenschaften für alle Anwendungen: von den verschiedenen Verarbeitungs- und Abbindezeiten (normal, fast und extra fast) über Alginat mit Farbwechsel oder mit einer besonderen Dimensionsstabilität (von 48 bis 120 Stunden). Sie zeichnen sich alle durch eine hervorragende Thixotropie, präzise Zeichnungsschärfe und einfache Anwendung aus. Die leichte Anmischung und homogene Konsistenz gewährleisten eine hervorragende Elastizität und Dimensionsstabilität. Weiterhin helfen die angenehmen Aromen von Vanille über Himbeer und Waldfrucht bis Tropical, Ängste abzubauen und die Behandlung für die Patienten komfortabler zu gestalten. Wenn Sie die Alginat von Zhermack noch nicht kennen, können Sie telefonisch bei der Zhermack GmbH Deutschland eine kostenlose Probe anfordern und sich selbst von der Qualität überzeugen.

Zhermack GmbH Deutschland
Tel.: 05443 2033-0 • www.zhermack.de

Parodontitistherapie

Ergänzende bilanzierte Diät als effektives Therapie- und Präventionstool

Reduzierte Gewebedestruktion unter Itis-Protect® I-IV
Alle Destruktionswerte gesenkt!



- Nach drei Monaten wurde die Therapie in dieser Gruppe erfolgreich abgeschlossen.
- Nach Itis-Protect® III wurde die Behandlung mit Itis-Protect® IV in der auf vier Monate angelegten Studie fortgeführt. Die kurzfristige Verschlechterung hängt mit der stark gestörten Darmflora zusammen.



Parodontitis und Periimplantitis als Ausdruck der Silent Inflammation (SI) gelten als chronische Infektionen mit der weltweit höchsten Progression. In der bisherigen Forschung zur parodontalen Kollagenolyse spielen Fragen nach der Ernährungsform, nach Stress- und Umweltbelastungen eine untergeordnete Rolle bzw. fehlen zum Teil völlig. Angesichts der internationalen Forschungen zur Bedeutung des intestinalen Mikrobioms wie der Psychoimmunologie ist das umso erstaunlicher.

Die Diagnostik periimplantärer und parodontaler Entzündungen stützt sich bisher zumeist auf klinische Untersuchungen wie Messung der Taschentiefe, BOP, Röntgenbefunde etc. Dabei ist jedoch erst im Nachgang eine früher entstandene Gewebedestruktion nachzuweisen. Die Untersuchungen geben keinen Aufschluss über den aktuellen bzw. fortschreitenden Zerstörungsprozess im Parodont. Wiederholte antibiotische Breitband-Eradikationen „ursächlicher“ Bakterien im Biofilm mit nachgewiesener Sensitivität führen trotz operativer Begleitverfahren oft nur zu kurzfristiger Linderung der Inflammation und Kollagenolyse. Mit dem Destruktionsmarker aMMP-8 kann der

Zahnarzt die aktuelle Zerstörungsaktivität im Sulkusfluid betroffener Zähne oder im Spülwasser einer Mundspülung messen und seine Therapie gezielt planen. Das Diagramm der aMMP-8 Studie von Olbertz et al. aus dem Jahr 2011 zeigt eindrucksvoll den kurativen Erfolg der gezielten Mikrobiompflege. Mit Itis-Protect® I-IV als standardisierte ebD – ergänzender bilanzierter Diät zur Therapie der Parodontitis – steht Ihnen ein zuverlässiges Tool von hypo-A zur Therapie und Sekundärprävention der Parodontitis zur Verfügung. Lebensfreude und neue Aktivität sind positive Nebenwirkungen.



Infos zum Unternehmen

hypo-A GmbH
Tel.: 0451 3072121
www.hypo-a.de

ANZEIGE

NEU

4
Fortbildungspunkte

Praxistage

Endodontie 2018/19

Eine Fortbildung für das gesamte Praxisteam

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.endo-seminar.de

Termine

9. November 2018 in Essen
(ATLANTIC Congress Hotel Essen)
Hauptkongress: 8. Essener Implantologietage

15. Februar 2019 in Unna
(Mercure Hotel Kamen Unna)
Hauptkongress: 18. Unnaer Implantologietage

4. Oktober 2019 in München
(The Westin Grand Munich)
Hauptkongress: Mundhygienetag 2019

8. November 2019 in Essen
(Holiday Inn Munich – Westpark)
Hauptkongress: 10. Münchener Forum für Innovative Implantologie

Referenten

Dr. Tomas Lang/Essen, Kristina Grotzky/Essen

Faxantwort an
+49 341 48474-290

Bitte senden Sie mir das Programm zu den **Praxistagen Endodontie 2018/19** zu.

Titel | Vorname | Name

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

Stempel

ZMP 9/18

Holbeinstraße 29 · 04229 Leipzig · Deutschland · Tel.: +49 341 48474-308 · event@oemus-media.de

OEMUS MEDIA AG

Prophylaxe

Reinigung und Glättung der Wurzeloberfläche



Wesentliche Bestandteile der Prophylaxe- und Parodontalbehandlung sind die Reinigung und Glättung von Wurzeloberflächen. Der Patient erwartet am sensiblen Wurzelbereich eine sehr schonende und atraumatische Behandlung. Besonders an schwer zugänglichen Stellen ist mit herkömmlichen Handinstrumenten eine optimale Oberfläche kaum zu erzielen. Ob der Behandler Instrumente aus Hartmetall (LongLife PERIO PRO) oder diamantierte Instrumente (Dia PERIO PRO) bevorzugt, BUSCH hat beides. Man kann aus zehn

unterschiedlichen Varianten zum Entfernen von supra- und subgingivalem Zahnstein sowie zum Glätten natürlicher Plaque-Retentionsstellen wählen.

Die Glättung von Wurzelzement bei parodontal geschädigten Zähnen, Vorreinigung intraalveolärer Knochentaschen sowie die Entfernung von Zementüberschüssen nach dem Einsetzen von festsitzendem Zahnersatz sind weitere Einsatzgebiete dieser vielseitigen Instrumente.

Die schonende Patientenbehandlung steht bei diesen Instrumenten im Vordergrund und wird durch die Konstruktion des Arbeitsteils gewährleistet. Die Arbeitsteilformen berücksichtigen den Übergang von Zahnschmelz zum Wurzelzement und die Makromorphologie der Zahnwurzel aller Zähne von den Incisiven bis zu den Molaren. Die abgerundete Arbeitsteilspitze vermindert das Verletzungsrisiko der Gingiva bei der geschlossenen Küretteage.

Die Instrumente sind unter Beachtung der Herstellerangaben für alle gängigen Desinfektions-, Reinigungs- und Sterilisationsmethoden geeignet und werden auf der Packung mit dem CE-Symbol für Medizinprodukte gekennzeichnet.

BUSCH & CO. GmbH & Co. KG

Tel.: 02263 86-0

www.busch-dentalshop.de

Implantologie

Sicherer Halt für Prothesen mit Kunststoffbasis

Patienten mit Totalprothese profitieren von verändertem Implantatdesign und der Verwendung von Miniimplantaten bei geringerem chirurgischen Aufwand. Der Prothesenhalt wird durch den Einsatz der Implantate bei reduzierten Kosten deutlich verbessert, vor allem dann, wenn die vorhandene Prothese weiterverwendet wird. Die lösbare Verbindung zwischen den Implantaten und der Prothese übernehmen Attachments, die in die Prothesenbasis eingearbeitet werden müssen. Diese Aufgabe wird von Praktikern oft skeptisch betrachtet, da die bisher zur Verfügung stehenden Methoden und Materialien umständlich und mit dem Risiko des fatalen Verklebens von Implantat und Attachment behaftet waren. Mit der Quick Up-Methode bietet VOCO ein praxisgerechtes System an, das der Zahnarzt am Stuhl anwendet. Überschüsse, zusätzliche Bohrungen für deren Abfluss, aufwendiges Vor- und Nacharbeiten sowie die Gefahr des Verklebens von Implantat und Attachment miteinander sind mit der Quick Up-Methode obsolet geworden. Mit nur drei klar gegliederten, einfachen Schritten werden die Attachments in die Prothesenbasis vom Behandler am Stuhl eingeklebt. Ein Versenden der Prothese ans Labor mit der damit für den Patienten verbundenen Prothesenkarenz und dem aufwendigen Transfer der klinischen Situation über Abdrücke und Modelle ist nicht mehr nötig. Die Systemkomponenten Quick Up, Quick Up LC und Fit Test C & B sind exakt für ihre Aufgabe aufeinander abgestimmt.



VOCO GmbH

Tel.: 00800 44444555 • www.voco.dental

Instrumente

Endo-Motor für alle Feilensysteme

SMD-DENT hat vor Kurzem seinen neuen innovativen E-connect-S vorgestellt. Zahlreiche Merkmale sorgen für höchste Patientensicherheit und Benutzerkomfort. Der Endo-Motor hat einen integrierten Multifrequenz-Apex-Locator und eigenständigen Apex-Locator mit verschiedenen Benutzereinstellungen. Er ist der erste Motor, der mit allen Feilensystemen auf dem Markt voll kompatibel ist, einschließlich Spezialsystemen, die einen speziellen Drehzahl- und Drehmomentbereich erfordern. Der E-connect-S wird mit einer integrierten Bibliothek von 26 Feilensystemen (Werkseinstellung) und elf weiteren Programmen geliefert. Durch ein innovatives ATC-System, ein Mechanismus zur adaptiven Drehmomentkontrolle, der eine Aufbereitung des Gleitpfades mit kleinen Feilengrößen bis #10 erlaubt, wird die Rotation je nach Belastung der Feile gesteuert. Dies reduziert das Risiko des Feilenbruchs und sorgt für eine größere Sicherheit. Darüber hinaus verfügt der Endo-Motor über Auto-Slow-Down-Funktionen für die Drehmomentkontrolle und den Apex-Locator sowie Auto-Stop-/Auto-Reverse-Funktionen. Der Mikroprofilkopf ist mit einem Drucktastenmechanismus und einer speziellen autoklavierbaren Hygiene-/Isolierhülle ausgestattet. Die erfolgreiche „Smart“-Produktreihe wird aufgrund ihrer innovativen Merkmale und erschwinglichen Preise geschätzt.



SMD-DENT

info@smd-dent.de
www.eighteeth-endo.de

Ästhetik

Schonende Zahnaufhellung

Kokosöl ist ab sofort nicht mehr nur als Superfood in aller Munde, sondern auch zur Zahnreinigung. Die neue biomed Superwhite Zahnpasta mit Kokosöl ist die neuste Produktinnovation im mehr als 45.000 Artikel umfassenden Sortiment des Online-Depots minilu.de

Sogar empfindliche Zähne können laut Hersteller mit der biomed Superwhite schonend aufgehellt werden. Natürliche Enzyme aus Papaya und Ananas entfernen sanft Beläge und polieren den Schmelz. Zusätzlich versorgen Kalziumhydroxylapatit und L-Arginine den Zahnschmelz mit Mineralien und stärken ihn so von innen, sodass er widerstandsfähiger gegen Säuren und Bakterien wird. Eine Kombination aus Kokosöl, Zimt-extrakt und ätherischem Thymianöl bietet antibakteriellen Schutz und sorgt für einen einzigartigen, würzigen Geschmack. Zudem sind natürliche Antiseptika, Wegerichextrakt und Birkenextrakt in Verbindung mit Extrakten aus der Rinde der Espe enthalten. Sie sollen aufgrund ihrer natürlicherweise enthaltenen antibiotisch wirksamen Substan-



zen eine entzündliche und antibakterielle Wirkung haben.

Die biomed Superwhite Zahnpasta ist frei von Fluorid, Parabenen, künstlichen Aromen oder Farbstoffen und besteht zu 99 Prozent aus natürlichen Inhaltsstoffen.

Das Online-Depot minilu.de bietet seinen Kunden die komplette biomed-Serie und liefert diese und alle anderen Produkte innerhalb von 24 Stunden.



Infos zum Unternehmen

minilu GmbH

Tel.: 0800 5889919 • www.minilu.de

Behandlungseinheit

Zahnarztgerät mit pneumatischer Parallelverschiebung

E-matic by U 6000, die moderne Behandlungseinheit mit selbstfahrender Zahnarztgerät, basiert auf der erfolgreichen Premium-Behandlungseinheit U 6000. Dabei ist vieles neu, einiges anders und Bewährtes wurde beibehalten. Das sorgt bei diesem neuen Modell von Beginn an für höchste Zuverlässigkeit, perfekte Ergonomie und gleichzeitig neueste Technologie- und Hygienestandards. Das Besondere an der Ein-

heit: Die pneumatische Bewegung des Zahnarztgeräts. Mit sanfter Kraft schiebt ein Luftdruckzylinder parallel zum Patientenstuhl das auf einer Gleitbahn fixierte Zahnarztgerät in die gewünschte Position. Zwei weitere Gelenke sorgen für eine ideale Ausrichtung zum Behandler. Designdetails mit fließenden, gut zu reinigenden Formen und die neue Wassereinheit mit größerer Speischale runden diese neue Einheit har-

monisch ab. Die Instrumentenköcher von Arzt- und Assistenzelement sind per Knopfdruck abnehmbar und sterilisierbar. In diesem Zusammenhang wurde auch ein Universal-Griffsystem konzipiert. Ein neuer Hochleistungsmotor im Patientenstuhl und eine neue Steuerung ermöglichen Soft-Start und -Stopp, mit komfortablem Bewegen des Patienten durch vibrationsfreien, schnellen Lauf.

Das Unternehmen ULTRADENT beweist einmal mehr, warum sie seit mehr als 90 Jahren zu den führenden Herstellern von Behandlungseinheiten gehören. Erleben Sie die ULTRADENT Premium-Klasse auf den Fachmessen, bei Ihrem Dentalfachhändler oder in den ULTRADENT Showrooms München/Brunnthal und Leipzig.

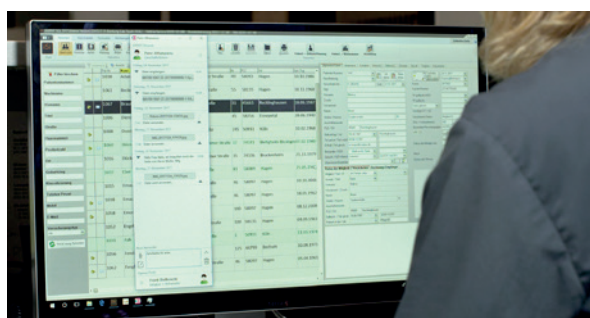


Infos zum Unternehmen

**ULTRADENT Dental-Medizinische
Geräte GmbH & Co. KG**
Tel.: 089 42099270
www.ultradent.de

Praxismanagementsoftware

Alles im Griff: Von Terminvergabe bis Anamnese



Eine Zeitersparnis von mehreren Stunden im Monat – mithilfe der Praxismanagementsoftware iSiDent von DATEXT werden Prioritäten in der Praxis neu verteilt und das gesamte Team an der richtigen Stelle entlastet. iSiDent unterstützt so die Aufgabenstellung an eine Zahnarztpraxis im 21. Jahrhundert. Los geht es bei der Terminvereinbarung. Sobald iSiDent mit der Telefonanlage verbunden ist, erscheint bei einem Anruf umgehend der Patient in der Patientenübersicht auf dem PC-Monitor. Die Praxismitarbeiter haben direkt die wichtigsten Fakten zum Patienten, wie Besuchsverhalten, Versichertenstatus

sowie künftige und vergangene Termine, im Blick und können sich sofort und ohne langes Suchen mit dem Patienten Anliegen befassen. Ebenso effektiv ist das Terminmanagement. Mit nur zwei Klicks schlägt iSiDent ganz nach den Präferenzen des Patienten Alternativtermine vor. Dabei können problemlos mehrere Zimmer und Behandler sowie Terminarten verplant werden.

Konsequent fortschrittlich erfolgt auch die Patientenaufnahme. Egal, ob gerade in iSiDent der Terminmanager, die Kartei oder ein HKP bearbeitet wird, die Einleseroutine für die EGK kann überall als Fenster geöffnet werden. Dort, wo es sinnvoll ist, kann man mit iSiDent auf Papier- und Mehrfacherfassungen verzichten. So steht mit iSiAnamnese eine im Programm integrierte plattformübergreifende App kostenfrei zur Verfügung. Der Patient gibt ganz bequem via Tablet die erforderlichen Daten ein. Die Anamnese wird automatisch digitalisiert und steht direkt im gesamten Praxisnetzwerk an allen Plätzen bereit – datenschutzkonform versteht sich. Der Zahnmediziner kann mit seiner Arbeit beginnen.

DATEXT IT-Beratung GmbH
Tel.: 02331 1210 • www.datext.de

Dentaleinheit

Fahrbares Behandlungszimmer

Dentalone ist die mobile Dentaleinheit aus dem Hause NSK, die sich unkompliziert von einem leicht zu transportierenden Trolley in eine anwenderfreundliche Dentaleinheit umwandeln lässt und überall und jederzeit einsetzbar ist. Ausgestattet mit einem bürstenlosen LED-Mikromotor NLX nano für Hand- und Winkelstücke, einem Multifunktions-Ultraschallscaler Varios 170 mit LED, einer Dreifunktionspritze mit LED sowie einem Speichelsauger ist Dentalone mit den besten Komponenten bestückt, die NSK in seinem Baukasten finden kann. In Verbindung mit dem großen Steuerungsdisplay, das sämtliche Funktionen und Informationen für Mikromotor und Ultraschallscaler bereitstellt, bietet Dentalone ein breites Spektrum an Funktionalitäten. Jeder Behandler wird mit Dentalone in die Lage versetzt, auch außerhalb der Praxis jederzeit hochwertige Behandlungen mit seinem besten Instrumentarium durchzuführen. Dies bietet völlig neue Möglichkeiten bei Hausbesuchen und sonstigen Behandlungen außer Haus. „Plug-and-Play“ ist die Vorgabe, die bei der Entwicklung dieses Produkts im Fokus stand: Ein solides und dennoch leichtes Gerät (18,5 kg) auf Rollen, bei dem ein simples Einstecken in eine Steckdose genügt, um die Behandlung beginnen zu können. Dentalone verfügt über einen internen Kompressor; ein Anschluss an einen externen Kompressor oder Luftanschluss ist damit hinfällig.



Infos zum Unternehmen

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

Visualisierung

Handliches Tool für erfolgreiche Patientenberatung



Die Zusammenhänge eines Abrasionsgebisses und einer möglichen Fehlstellung des Unterkiefers sind für viele Patienten schwer nachzuvollziehen. Was hat die Abnutzung der Zähne denn mit dem Kiefergelenk zu tun? Versteht ein Patient den Sinn und die Notwendigkeit einer Behandlung nicht, steht am Ende die Vermutung, dass der Zahnarzt ja eh nur etwas verkau-

fen möchte. Dies gilt vor allem für Leistungen, die nicht von den gesetzlichen Krankenversicherungen übernommen werden. Hinzukommt, dass die Patientenberatung und Aufklärung ohnehin einen immer höheren Stellenwert im Praxisalltag einnimmt. Dadurch wird eine einfache, verständliche und effiziente Patientenaufklärung zum Erfolgsfaktor für die Zahnarzt-

praxis und das Dentallabor. Genau für diesen Zweck hat die theratecc den CMD-Pointer entwickelt. Ein Tool, mit dem man alle wichtigen Funktionen und Fehlfunktionen des menschlichen Kiefergelenks einfach und verständlich erklären kann.

Möglich wird dies durch verschiedene austauschbare und magnetische Komponenten. Der Unterkiefer des CMD-Pointers ist entsprechend beweglich gestaltet. So kann z.B. anhand eines Abrasionsgebisses mit Diskusverlagerung der Sinn einer Schienentherapie bis hin zu einer neuen Zahnversorgung aufgezeigt werden. Kurz gesagt: Der CMD-Pointer ist ein Kiefergelenk zum Anfassen und Verstehen. Die Patienten haben so nachweislich eine bessere Vorstellung einer möglichen CMD-Therapie oder auch einer umfangreichen Komplexversorgung. Eine Entscheidung für die vorgeschlagene Therapie fällt dem Patienten damit viel leichter.

theratecc GmbH & Co. KG
Tel.: 0371 26791220
www.theratecc.de

Parodontitis

Mikrobiologische Analyse ergänzt klinische Diagnostik optimal



Ein unumstößlicher Grundsatz in der Medizin lautet: „Vor der Therapie steht die Diagnostik!“ Das gilt selbstverständlich auch für die Behandlung von Parodontalerkrankungen. Allerdings steht hier meist die klinische Diagnostik im Vordergrund. Diese ist aber nicht ausreichend, wenn eine adjuvante Therapie mit Antibiotika notwendig wird. Denn ein verantwortungsvoller Umgang mit diesen Medikamenten wird in Zeiten zunehmender

Antibiotikaresistenzen immer wichtiger. Antibiotika wirken nicht auf alle Bakterien gleich. Deshalb wird die Wahl eines optimalen Wirkstoffs besonders kompliziert, wenn eine Infektion nicht nur von einem einzelnen Erreger verursacht wird, sondern von mehreren verschiedenen Bakterienspezies mit unterschiedlichen Eigenschaften. Dies ist bei einer Parodontitis der Fall. Zusätzlich kann das Keimspektrum von Patient zu Patient

erheblich variieren. Darum sollte nicht allein auf Basis der klinischen Diagnostik entschieden werden, ob eine adjuvante Antibiotikatherapie notwendig ist und welches Medikament gegeben wird. Diese Fragen beantwortet jedoch eine mikrobiologische Analyse des subgingivalen Keimspektrums. Die Testsysteme **micro-IDent®** und **micro-IDent® plus** weisen unkompliziert und zuverlässig fünf bzw. elf parodontopathogene Bakterien und deren Konzentration nach. Alles, was für die Probenentnahme in der Praxis notwendig ist, ist in kostenfreien Probenentnahmesets enthalten – sogar ein frankierter Rückumschlag. Die Auswertung erfolgt im Servicelabor innerhalb weniger Stunden. Das Testergebnis ermöglicht in Kombination mit dem klinischen Befund die Optimierung der antiinfektiösen Therapie. Denn nur eine gezielte Reduktion der verantwortlichen Bakterien kann langfristig zu einem optimalen Behandlungsergebnis führen.

Hain Lifescience GmbH
Tel.: 00800 42465433 (kostenfrei)
www.micro-IDent.de

Interior Design

Komplettlösungen für Zahnarztpraxen



SHR dent concept konzipiert Komplettlösungen für Zahnärzte, Kieferorthopäden, Kieferchirurgen und Oralchirurgen, die von der ersten Idee bis zur fertigen Existenz alles beinhalten. Beim Neubau oder Umbau einer Praxis bis hin zum KFO-Zentrum ist viel zu beachten: Wie sind die baulichen Voraussetzungen der Immobilie, um dort eine Praxis mit modernster Technik einzurichten? Lässt sich in dieser Umgebung ein profitabler Patientenstamm etablieren? Sind die

Vorstellungen einer individuellen Praxis bezahlbar? Alles Faktoren, die im Vorfeld analysiert werden und anschließend das Fundament für ein individuelles Praxiskonzept bilden. SHR dent concept bietet jedoch noch mehr. Von der Praxisplanung inklusive der Einrichtung und Architektur bis zum Service im laufenden Betrieb ermöglicht das Depot alles, was eine moderne Zahnarztpraxis benötigt: Den Service von Geräten, die Beratung bei Neuanschaffungen und die schnelle und unkomplizierte Lieferung von benötigten Verbrauchsmaterialien. Komfortabel ist dabei der RECALLSERVICE, der dafür sorgt, dass alle gesetzlichen Fristen für die Überprüfung von Geräten eingehalten werden. Eigeninitiativ informiert SHR dent concept über anstehende Prüfungen und kümmert sich fristgerecht darum. Wenn es mal ganz schnell gehen muss, steht die SHR-24h-Hotline unter 02842 90999-0 zur Verfügung. Diese gilt für Verbrauchsmaterial und Ersatzteile, aber auch für den Einsatz der SHR-Techniker, die im Notfall kurzfristig zur Verfügung stehen.

SHR dent concept GmbH
Tel.: 02842 90999-0 • www.shr-dental.de



Links: Die leichte wie kleine Behandlungseinheit passt problemlos in den Kofferraum eines Autos. **Mitte: (Fast) wie in der Zahnarztpraxis:** Die zahnmedizinische Versorgung älterer Patienten, ob zu Hause oder in Altersheimen, wird mit dem SMART-PORT Premium optimal unterstützt. **Rechts:** Auch bei fußläufigen Strecken lässt sich die dentale Behandlungseinheit leicht bewegen.

Ausstattung

Portable Behandlungseinheit für Versorgung in Altenheimen

Die Gesellschaft in Europa altert in hohem Tempo. Durch die Immobilität vieler älterer Patienten steigt so der Bedarf an mobilen Zahnbehandlungen rapide. Der seit vielen Jahren in diesem Bereich führende Hersteller BPR Swiss bietet optimale Lösungen, um die Mundgesundheit auch im Alter aufrechtzuerhalten. Haben Sie ältere Patienten, welche seit einigen Jahren nicht mehr zur Kontrolle in die Klinik kommen, oder gehen Sie schon in Altenheime und können die Patienten nur untersuchen? Die portablen Behandlungseinheiten von BPR Swiss sind weltweit dank höchster Qualität, bester Leistung und einfachstem Transport führend. Seit 20 Jahren entwickelt BPR Swiss portable Dentaleinheiten kontinuierlich weiter, um Behandlungen außerhalb der Praxis für den Anwender und den Patienten so effizient und angenehm wie möglich zu gestalten. Die Leistung der portablen Einheiten von BPR Swiss ermöglicht es Ihnen, allgemeine Zahnbehandlungen komfortabel direkt vor Ort durchzuführen. Dabei bieten die BPR Swiss-Modelle weltweit einzigartig eine vergleichbare Leistung wie in der Praxis: Alle notwendigen Handstücke sind bei Bedarf verfügbar (Turbine, Air-Flow, elektrischer Motor, Zahnsteinentferner etc.), die Absaugleistung beträgt 220 Liter/Minute (wie in der Praxis), Einheit und Handstücke können bei voller Leistung in Dauerbetrieb sein und der Transport ist dank leichtem Gewicht und Trolley für Einheit, Verbrauchsmaterial und Instrumente ganz unkompliziert.



Portables Set
SMART-PORT Premium

BPR Swiss GmbH
Tel.: +41 31 5060606 • www.bpr-swiss.com

ANWENDERSTATEMENTS

Dr. Armin Reinartz (Stolberg, Deutschland)

Bereits seit Mitte 2016 arbeiten wir mit der mobilen Unit SMART-PORT. Die Ausstattung mit der neuesten Saugtechnologie, Lichtmotor und EMS Scaler mit Licht lassen kaum Wünsche offen. Der Transport zum Einsatzort (Seniorenheim, Krankenhaus oder Hausbesuch) ist dabei problemlos, weil sich die Unit entweder als Turm fahren läßt oder in zwei Koffern separat verstaut und getragen werden kann. Es dauert nur wenige Minuten, bis das Gerät einsatzfähig bzw. wieder abgebaut ist. Die außen am Gerät anschließbaren Flaschen für Frischwasser und Sekret stellen eine sehr hygienische Lösung dar, weil damit das Innere des Gerätes nicht kontaminiert wird. Die Firma BPR stellt zudem einen exzellenten technischen Support. Wir können das Gerät uneingeschränkt weiterempfehlen.

Dr. Eric Develey (La Chaux-de-Fonds, Schweiz)

Ich verwende das Vorgängermodell des SMART-PORT, die portable Denta-Port 101, seit 1995 zu meiner vollsten Zufriedenheit. Bis heute wird das Gerät für die Behandlung von älteren Menschen in Alters- und Pflegeheimen und für die Schulzahnpflege verwendet. Abgesehen von einem regulären Service vor fünf Jahren, hat das Gerät in 20 Jahren Verwendung nicht eine einzige Panne gehabt und musste auch nie repariert werden.

Dr. Jean-Michel Madignier (Gaillard, Frankreich)

Die Verwendung der mobilen Behandlungseinheit SMART-PORT vereinfacht Zahnbehandlungen in allen Situationen, in denen wir sie brauchen, in Alten- und Pflegeheimen, in der Zahnpflege für sozial Benachteiligte und in schwer planbaren Situationen. Alles ist leichter geworden, seit wir diese Behandlungseinheit kennengelernt haben. Darüber hinaus sind Installation und Wartung extrem einfach und schnell. Vielen Dank für dieses so gut designte Gerät.

Verlagsanschrift
 OEMUS MEDIA AG
 Holbeinstraße 29
 04229 Leipzig

Tel. 0341 48474-0
 Fax 0341 48474-290
 kontakt@oemus-media.de

Verleger

Torsten R. Oemus

Verlagsleitung

Ingolf Döbbbecke
 Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
 Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Projekt-/Anzeigenleitung

Stefan Thieme

Tel. 0341 48474-224 s.thieme@oemus-media.de

Produktionsleitung

Gernot Meyer

Tel. 0341 48474-520 meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition

Marius Mezger
 Bob Schliebe

Tel. 0341 48474-127 m.mezger@oemus-media.de
 Tel. 0341 48474-124 b.schliebe@oemus-media.de

Vertrieb/Abonnement

David Dütsch

Tel. 0341 48474-200 d.duetsch@oemus-media.de

Art-Director

Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn

Tel. 0341 48474-139 a.jahn@oemus-media.de

Layout/Satz

Frank Jahr

Tel. 0341 48474-254 f.jahr@oemus-media.de

Chefredaktion

Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
 (V.i.S.d.P.)

Tel. 0341 48474-321 isbaner@oemus-media.de

Redaktionsleitung

Dipl.-Kff. Antje Isbaner

Tel. 0341 48474-120 a.isbaner@oemus-media.de

Redaktion

Marlene Hartinger

Tel. 0341 48474-133 m.hartinger@oemus-media.de

Lektorat

Frank Sperling

Tel. 0341 48474-125 f.sperling@oemus-media.de

Druckerei

Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
 Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mitglied der Informationsgemeinschaft
 zur Feststellung der Verbreitung von
 Werbeträgern e.V.



WISSEN, WAS ZÄHLT

Geprüfte Auflage
 Klare Basis für den Werbemarkt

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 Deutschland	13, 21, 31
ACTEON	35
Align Technology	55
Asgard Verlag	11
BIEWER medical	4
BLUE SAFETY	Beilage, 43
Blütenwerk-Cologne	45
BPR Swiss	67
BUSCH & CO. KG	79
CompuGroup	51
Crown24	Beilage
DAMPISOFT	75
DATEXT Beratungsgesellschaft	83
DENTAKON	40, 56
dental bauer	Beilage
Dentsply Sirona	9
DGZI	101
Directa	77
DMG	47
Exocad	Beilage
Fachausstellung Heckmann	65
Fairfax	59
Garrison Dental Solutions	69
goDentis	61
Good Doctors Germany	Beilage
Hager & Werken	29
Hain Lifescience	49
hypo-A	27
I-DENT	91
Ivoclar Vivadent	15
KaVo Dental	25
Kuraray	73
Landesmesse Stuttgart/Leipzig	19
lege artis	12
Medentex	97
MediEcho	99
minilu	71
nature Implants	53
NSK Europe	Beilage, 2
PERMADENTAL	116
Rezeptionsdienste für Ärzte	5
RØNVIG Dental	89
SHR dent concept	Beilage
SHOFU	41
SMD Dent	57
Straight Dental	39
solutio	63
Synadoc	34
TePe Mundhygieneprodukte	87
theratecc	7
Ultradent Products	33
VOCO	37
W&H Deutschland	Booklet, 23
white digital dental	95
Zhermack	17

48. INTERNATIONALER JAHRESKONGRESS DER DGZI

1. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE

28. und 29. September 2018

Hilton Hotel Düsseldorf

ONLINE-ANMELDUNG/
KONGRESSPROGRAMM



www.dgzi-jahreskongress.de



Themenschwerpunkte:

- Digitale Implantologie
- Knochen- und Geweberegeneration
- Material und Design

Programm:

- Zukunftspodium
- Live-OPs (Übertragung)
- Ca. 80 Table Clinics
- Digitale Poster-Präsentation
- Wissenschaftliche Vorträge
- Große Dentalausstellung
- Get-together
- DGZI-Themen-Lounge
- Vorträge und Seminare für Helferinnen

NEU

Senior Premium Partner

otmedical®

Premium Partner

camlog

Premium Partner

straumann
simply doing more

Premium Partner

ACTEON
Germany

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

Bitte senden Sie mir das Programm zum 48. INTERNATIONALEN JAHRESKONGRESS DER DGZI/1. ZUKUNFTSKONGRESS FÜR DIE ZAHNÄRZTLICHE IMPLANTOLOGIE zu.

Titel, Name, Vorname

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

Stempel

ZIMP 9/18

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.